**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

**ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ**

**УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.Я. ГОРИНА»**

***Реферат на тему:***

***«Культура дискутивно-полемической речи»***

**Выполнила:**

студентка 21-Т(СПО-9) группы

Шаповалова Анастасия Александровна

Научный руководитель:

Журахова Светлана Александровна, преподаватель русского языка и культуры речи

Белгород, 2019

**Введение**

Значение спора в жизни человека достаточно велико, так как он является важным элементом межличностного общения и взаимодействия людей, а также неотъемлемым этапом процедуры принятия любых решений, которые затрагивают их интересы. Для человека «существовать» означает, прежде всего, «существовать вместе с другими и для других», он живет и совершает открытия в себе и в окружающем мире, только находясь в активном диалоге с другими людьми.

Можно уверенно утверждать, что полное единство точек зрения, абсолютное совпадение позиций, мнений, взглядов у разных людей или различных социальных групп невозможно. В связи с этим и ситуацию спора можно рассматривать как одну из абсолютно естественных форм межличностного общения. В современном мире именно умение общаться с окружающими людьми нередко становится определяющим фактором успеха человека в той или иной деятельности.

Основная цель данной работы – рассмотретькультуру дискутивно-полемической речи.

1. **Спор и его разновидности**

Для начала необходимо разобраться, что же такое спор. Для этого обратимся к «Толковому словарю русского языка» Ожегова С.И. Там сказано, что спор это:

* *Словесное состязание, обсуждение чего-нибудь, в котором каждый отстаивает свое мнение.*
* *Разногласие, разрешаемое судом.*
* *Поединок, битва, единоборство. Состязание, соперничество.*

Итак, общим для всех понятий слова спор является наличие разногласий, отсутствие единого мнения, противоборство. В современной научной, методической, справочной литературе слово спор служит для обозначения процесса обмена противоположными мнениями. Однако единого определения данного понятия нет.

Довольно часто синонимами слова спор выступают: дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения. В научных исследованиях, в публицистических и художественных произведениях эти слова нередко служат и наименованиями отдельных разновидностей спора. Для того чтобы понять значения этих слов обратимся к тому же «Толковому словарю русского языка» Ожегова С.И.:

* ***Дискуссия*** *- спор, обсуждение какого-нибудь вопроса на собрании, в печати, в беседе.*
* ***Диспут*** *- публичный спор на научную или общественно важную тему.*
* ***Полемика*** *- спор при обсуждении, выяснении каких-нибудь проблем, вопросов.*
* ***Дебаты*** *- прения, обсуждение вопроса.*
* ***Прения*** *- обсуждение, публичный спор по каким-нибудь вопросам.*

Cпор может служить средством для ***поиска истины***, для проверки какой-либо мысли, идеи, для ее обоснования. В таком споре тщательно подбираются и анализируются доводы, взвешенно оцениваются позиции и взгляды противоположной стороны, т. е., по существу, ведется совместное расследование истины. Конечно, такой спор возможен только между компетентными людьми, знающими данную проблему, заинтересованными в ее решении. Кроме несомненной пользы, спор ради истины может доставить настоящее наслаждение и удовлетворение участникам спора, стать для них поистине «умственным пиром». Расширяются знания о предмете спора, появляется уверенность и возможности выяснения истины, укрепляется вера в собственные интеллектуальные возможности.

Также задачей спора может стать ***убеждение оппонента***. При этом выделяются два важных момента. Спорящий убеждает противника в том, в чем сам глубоко убежден. Но порой он уверяет и потому, что так «надо» по долгу службы, в силу каких-либо обстоятельств и т. п. Сам же он вовсе не верит в истину того, что защищает, или в ложность того, на что нападает.

Целью спора бывает ***победа***. Полемисты добиваются ее по разным мотивам. Одни считают, что отстаивают правое дело, защищают общественные интересы. Они убеждены в своей правоте и до конца остаются на принципиальных позициях. Другим победа нужна для самоутверждения. Поэтому им очень важны успех в споре, высокая оценка окружающих, признание своих интеллектуальных способностей, ораторских данных, слава непобедимого полемиста. Третьи просто любят побеждать.

Довольно часто встречается и ***спор ради спора***. Это своего рода «искусство для искусства», «спорт». Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить. Им важно блеснуть красноречием, доказать, что белое — черное, а черное — белое. Если вы будете отрицать какое-либо положение, они обязательно начнут его защищать.

Совершенно не встречается теперь в чистом виде пятый тип спора: ***спор-игра***. Сущность этого типа выражена в его названии. Он процветал, в древнем мире, особенно в Греции. Спорят двое; но они не излагают по очереди своих воззрений в целых речах. У древних греков один из собеседников только предлагал вопросы, другой только давал ответы. Отвечающий мог говорить исключительно "да" или "нет", разве иногда с небольшим разъяснением; спрашивающий, со своей стороны, должен был предлагать только такие вопросы, которые допускают лишь простой ответ: "да", "нет". Цель спрашивающего – вынудить у собеседника согласие с утверждением, противоречащим тезису, который тот взялся защищать, т.е. привести его к противоречию с самим собою.

На специфику спора влияет количество лиц, принимающих участие в обсуждении проблемных вопросов. По этому признаку можно выделить три основные группы:

* спор-монолог (человек спорит сам с собой, это так называемый внутренний спор);
* спор-диалог (полемизируют два лица);
* спор-полилог (ведется несколькими или многими лицами).

В свою очередь спор-полилог может быть **массовым** (все присутствующие участвуют в споре) и **групповым** (спорный вопрос решает выделенная группа лиц в присутствии всех участников). Вести спор-полилог, безусловно, трудно. Между тем он может иметь большое значение при решении важных вопросов общественно-политической, духовной, научной жизни. Чем больше знающих людей принимают участие в таком споре, тем результативнее он будет.

Свое влияние на спорящих оказывает наличие или отсутствие слушателей, даже если они не выражают своего отношения к спору. Победа при слушателях приносит большее удовлетворение, льстит самолюбию, а поражение становится более досадным и неприятным. Поэтому участники спора при слушателях обязательно учитывают присутствующих, их реакцию, тщательно отбирают необходимые аргументы, чаще проявляют упорство во мнениях, порой излишнюю горячность.

В общественной жизни нередко приходится встречаться и со спором для слушателей. Спор ведется не для того, чтобы выяснить истину, убедить друг друга, а чтобы привлечь внимание к проблеме, произвести на слушателей определенное впечатление, повлиять необходимым образом.

Еще на процесс спора накладывает свой отпечаток и форма ведения борьбы мнений. Споры могут быть **устными** и **письменными**. Устная форма предполагает непосредственное общение конкретных лиц друг с другом, письменная форма - опосредованное общение. Устные споры, как правило, ограничены во времени и замкнуты в пространстве: они ведутся на занятиях, конференциях, заседаниях, различного рода мероприятиях и т. д. Письменные формы более продолжительны во времени, чем устные, так как связь между полемизирующими сторонами опосредованная.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, важную роль играют внешние и психологические моменты. Робкий, застенчивый человек обычно проигрывает по сравнению с самоуверенным противником. Поэтому письменный спор бывает более пригоден для выяснения истины, чем устный. Однако у него есть свои недостатки. Он иногда тянется слишком долго, в течение нескольких лет. Читатели, да и сами участники спора, успевают забыть отдельные положения и выводы, не имеют возможности восстановить их в памяти. Иногда спор ведется на страницах, нескольких различных изданий, отчего трудно следить за его ходом.

Споры могут и подготавливаться заранее, тогда они называются **организованными** и проводятся под руководством специалистов. Полемисты имеют возможность заранее познакомиться с предметом спора, определить свою позицию, подобрать необходимые аргументы, продумать ответы на возможные возражения оппонентов. Но спор может возникнуть и **стихийно**. Такое нередко случается в учебном процессе, на собраниях и заседаниях, в бытовом общении. Неорганизованные, стихийные споры, как правило, менее продуктивны. В подобных спорах выступления участников бывают недостаточно аргументированными, порой приводятся случайные доводы, звучат не совсем зрелые высказывания.

Успех спора, его конструктивный характер, плодотворность в решении вопросов в значительной степени зависят от состава полемистов. Важное значение имеют уровень их культуры, эрудиция, компетентность, жизненный опыт, владение полемическими навыками и умениями, знание правил публичного спора.

1. **Основные требования культуры спора**

Полемистам необходимо знать основные требования культуры спора, соблюдение которых повышает его эффективность и плодотворность, способствует успеху в дискуссии и полемике. Они выработаны практикой публичного спора, сформулированы в старых и новых риториках, приводятся в книгах по искусству спора и многочисленной методической литературе.

* **Умение четко определить предмет спора**

Всякий спор будет успешным лишь в том случае, если четко выделен его предмет. Это — важнейшее требование культуры спора. Предмет спора — это те положения, суждения, которые подлежат обсуждению путем обмена различных точек зрения, сопоставления разных мнений.

Предмет спора должен сразу же обозначаться полемизирующими сторонами. Нередко он уточняется в ходе самой дискуссии, а порой может появиться и во время обсуждения какой-либо проблемы. Во время разговора спор может переходить с одного предмета на другой. Важно, чтобы спорщики каждый раз ясно представляли себе, что же является предметом их разногласий.

Порой спорящие, не закончив разговора об основном предмете, переходят ко второму, а от него к третьему и т. д. В конце концов, спор так далеко уклоняется от главного предмета, что сами спорщики не могут вспомнить, с чего начался спор. Особенно часто с этим приходится сталкиваться в бытовых спорах

Поэтому, приступая к обсуждению спорной проблемы, важно установить, что является предметом разногласий с оппонентом и четко определить предмет спора.

* **Не упускать из виду главных положений, из-за которых ведется спор.**

Нельзя забывать, что порой одна из сторон, участвующих в полемике, совершенно сознательно, в определенных целях уводит своих оппонентов от обсуждаемой проблемы. К этому приему прибегают, когда хотят ввести в заблуждение участников спора, отвлечь от решения злободневных задач, повлиять на формирование общественного мнения. Нередко этим способом пользуются идеологические противники.

Чтобы не потерять предмета спора, не дать возможности увести себя в сторону от решения основного вопроса, чтобы обсуждение спорной проблемы было плодотворным и результативным, чтобы спор не превратился в схоластику, полемисты должны хорошо знать предмет спора, разбираться в поставленных задачах, тонкостях дела, быть эрудированными и компетентными.

* **Определенность позиций, взглядов его участников**

Необходимым условием эффективности спора является определенность позиций, взглядов его участников. Если в ходе обсуждения спорной проблемы точка зрения оппонента выражена нечетко, с ним трудно вести полемику.

Спор становится более плодотворным, если у участников полемики, дискуссии есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание, единая платформа для обсуждения нерешенных вопросов. Речь идет не о единой точке зрения по обсуждаемым проблемам. Мнения участников спора могут быть разными, но должна быть общая цель, стремление найти правильное решение, желание разобраться в спорном вопросе и добиться истины.

* **Правильное оперирование понятиями в споре.**

При обсуждении того или иного вопроса приходится пользоваться различными понятиями, необходимыми для раскрытия существа рассматриваемой проблемы.

Успех полемического обсуждения во многом определяется умением его участников правильно оперировать в споре понятиями и терминами. Прежде всего, необходимо уметь выделить основные, опорные понятия, связанные с предметом спора, тщательно отобрать термины, необходимые для обсуждения выдвинутой проблемы. Не следует перегружать спор научной терминологией.

Чтобы все участники дискуссии, полемики одинаково понимали употребляемые слова, целесообразно в начале спора уточнить значение основных терминов, договориться о содержании понятий, необходимых для рассмотрения проблемы, или, по крайней мере, оговорить различный смысл, который каждый из участников вкладывает в одни и те же слова, обозначающие понятия.

Важность соблюдения этого непременного условия становится особенно очевидной, если учесть, что в языке многие слова многозначны, имеют не одно, а несколько значений.

Таким образом, неточное употребление участниками спора терминов, многозначных слов может привести к нежелательному результату, затруднить общение, помешать обсуждению спорной проблемы, стать причиной серьезных заблуждений.

**Без соблюдения этих правил полемика может превратиться в перебранку. Полемисты должны соблюдать основные требования культуры спора. Это повысит его эффективность и плодотворность, будет способствовать успеху в дискуссии и полемике.**

1. **Требования к поведению участников спора**

* **Уважительное отношение оппонентов друг к другу.**

К сожалению, это правило часто нарушается. Нередко участники дискуссии, полемики нетерпимо относятся к людям, которые придерживаются иных взглядов, стоят на других позициях.

Уважительное отношение оппонентов друг к другу, стремление понять взгляды и убеждения противника, вникнуть в суть его позиции — необходимые условия продуктивности спора, плодотворного обсуждения проблем.

* **В споре очень важно сохранять выдержку и самообладание.**

Наблюдения показывают, что из двух полемистов, равных друг другу во всех прочих отношениях, победителем оказывается тот, у кого больше выдержки и самообладания. У хладнокровного человека явные преимущества: его мысль работает ясно и спокойно. В возбужденном состоянии трудно анализировать позицию оппонента, подбирать веские доводы, не нарушать логической последовательности в изложении материала.

* **Не рекомендуется обязательно во всем противоречить противнику.**

Иногда полезно согласиться с предлагаемыми доводами оппонента, прежде чем сказать нет, произнести да. Это продемонстрирует всем присутствующим беспристрастие, стремление к объективному рассмотрению вопроса. Но, согласившись с доводами, надо уметь показать, что они не имеют прямого отношения к предмету спора и не доказывают правоты оппонента. Другими словами, надо найти удачное сочетание понимающей и атакующей интонаций.

По отношению к доводам противника хороший спорщик должен избегать двух крайностей:

* он не должен упорствовать, когда довод противника очевиден или очевидно правильно доказан;
* он не должен слишком легко соглашаться с доводом противника, если довод этот покажется ему правильным. [Поварин С.И.]
* **Не нужно и сразу соглашаться с каждым доводом противника, который на первый взгляд кажется правильным.**

Случается, что оппонент в качестве довода использует чужую мысль и не в полной мере владеет ею. Поэтому есть смысл основательно, со всех сторон прощупать, что он имеет в виду.

Поведение в споре зависит и от того, с каким противником приходится иметь дело. Если перед нами сильный противник, т. е. человек компетентный, хорошо знающий предмет спора, уверенный в себе, пользующийся уважением и авторитетом, логично рассуждающий, владеющий полемическими навыками и умениями, то мы более собраны, напряжены, стараемся освободить его от излишних разъяснений, силимся сами вникнуть в суть его высказываний, больше готовы к обороне. Со слабым противником, недостаточно глубоко разбирающимся в предмете обсуждения, нерешительным, застенчивым, не имеющим опыта в спорах, мы ведем себя по-иному. Нередко требуем пояснений и дополнительных доводов, чтобы убедиться, не случайно ли он оказался прав, ставим под сомнение его высказывания. Чувствуем в себе больше уверенности, независимости, решительности.

Интересно спорить с противником, который равен тебе по уму, знаниям, образованию. В словесном споре ученый не должен спорить с невеждой, так как не может употребить против него своих лучших аргументов, потому что тот просто не поймет или не оценит их из-за недостатка знаний.

Полемистам далеко не безразлично, кто наблюдает за спором; кто является свидетелем их победы или поражения. Поэтому в присутствии одних они ведут себя более сдержанно, корректно, с другими они раскованны и свободны, на третьих просто не обращают внимания. Нередко поведение спорщиков меняется в зависимости от реакции присутствующих.

Поведение полемистов во многом определяется их индивидуальными особенностями, свойствами темперамента, чертами характера.

На поведение полемистов в определенной мере влияют также национальные обычаи и культурные традиции народа, страны. Например, церемониальность, правила речевого общения не позволяют японцам спорить горячо. Это считается неблагопристойным и грубым.

**Во время спора обращайте внимание на поведение своего оппонента. Попытайтесь понять мотивы его действий и высказываний, учитывайте индивидуальные особенности его характера, манеру спорить. Старайтесь правильно соизмерять свои способности и возможности с силами противника.**

1. **Аргументация и доказательства в споре**

В дискуссии, полемике постоянно приходится доказывать или опровергать те или иные положения, убеждать оппонентов, объяснять сущность явлений, событий, процессов, делать определенные выводы. Поэтому полемисту необходимо уметь мыслить правильно, логично и последовательно строить свое выступление, давать аргументированные ответы, т. е. опираться на логику, обладать высокой культурой мышления.

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

Логические законы имеют самостоятельное значение и действуют независимо от воли и желания людей в любом процессе познания. В них зафиксирован многовековой опыт общественно-производственной деятельности людей. Законы логики отражают закономерные процессы и явления объективного мира.

**Первый закон логики — закон тождества** — формулируется следующим образом: «Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание».

Закон тождества требует в любом рассуждении определенности мысли. Он направлен против расплывчатости, беспредметности суждений.

**Второй закон логики — закон противоречия** гласит: «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».

Закон противоречия запрещает считать одновременно истинными два противоречивых высказывания только при определенных условиях. Во-первых, речь должна идти об одном и том же предмете. Во-вторых, высказывание должно относиться к одному и тому же времени. В-третьих, в утверждении и в отрицании предмет должен рассматриваться в одном и том же отношении.

Знание закона противоречия помогает нам быть последовательными в мышлении, в изложении своей точки зрения, позволяет избежать двусмысленности, логической противоречивости при анализе фактов, событий, явлений, при оценке процессов, происходящих в общественной жизни.

Против непоследовательности, противоречивости рассуждений направлен **закон исключенного третьего**. Этот закон гласит: «Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно».

Для правильного ведения спора соблюдение закона исключенного третьего обязательно. Нарушение его приводит к логическому противоречию в высказываниях, что препятствует принятию правильного решения.

Правильное мышление должно быть не только определенным, последовательным и непротиворечивым, но также и доказательным, обоснованным. Этого требует **закон достаточного основания**, который гласит: «Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана».

Закон достаточного основания отражает важнейшую особенность окружающего нас мира. В природе и обществе все взаимосвязано и взаимообусловлено. Ни одно явление не может произойти, если оно не подготовлено предшествующим материальным развитием. А раз в мире нет беспричинных явлений, то и наше мышление может что-либо утверждать или отрицать о предметах и явлениях объективной действительности только в том случае, если эти утверждения или отрицания обоснованы.

На закон достаточного основания опирается доказательство — один из важнейших логических приемов обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других положений, истинность которых уже установлена.

**Требования этих законов кратко можно выразить следующим образом: правильное рассуждение должно быть определенным, т. е. ясным и четким, последовательным и непротиворечивым, обоснованным и доказательным.**

Знание и сознательное применение законов логики дисциплинирует мышление, повышает его культуру, позволяет сделать полемическое выступление более аргументированным и эффективным, помогает избегать логических ошибок в процессе доказательства истинности обсуждаемого положения и в ходе опровержения ложных утверждений.

Умение доказывать свою точку зрения — необходимое условие культуры спора.

Доказательство, как правило, состоит не из одного, а целого ряда умозаключений, поэтому полемисту необходимо иметь четкое представление о структуре доказательства. Всякое логическое доказательство включает три взаимосвязанных элемента: тезис, аргументы, демонстрация.

Принято различать **прямые** и **косвенные** доказательства. При прямом доказательстве тезис обосновывается аргументами без помощи дополнительных построений. Косвенное доказательство предполагает обоснование истинности тезиса посредством опровержения противоречащего положения — антитезиса. Из ложности антитезиса на основании закона исключенного третьего делается заключение об истинности тезиса.

При построении логического доказательства полемисту необходимо знать и соблюдать правила выдвижения тезиса и аргументов. Следует иметь в виду, что тезис нужно четко сформулировать, он должен оставаться неизменным в ходе данного доказательства и не содержать в себе логического противоречия. В качестве аргументов нужно использовать истинные положения, причем их истинность доказывается независимо от тезиса. Кроме того, нельзя забывать, что аргументы должны быть достаточными для данного тезиса.

Однако, применяя доказательство как логическую операцию, полемист не должен забывать и о том, что его задача не только доказать выдвинутый тезис, но и убедить оппонента, а также всех присутствующих в его истинности.

Полемисту нередко приходится переубеждать своего оппонента, так как у того обычно имеется достаточно твердое мнение по обсуждаемому вопросу. Однако сделать это удается далеко не всегда.

Доказывание и убеждение — это разные процессы, хотя и тесно связанные друг с другом. Доказывать означает устанавливать истинность тезиса, а убеждать — это создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий.

Для того чтобы доказать правильность выдвинутых утвержлений и убедить в этом оппонентов, полемисты используют различные доводы.

Достаточно весомыми считаются статистические данные. Они вызывают доверие у участников полемического обсуждения. Однако цифрами нельзя злоупотреблять. Обилие цифр оглушает слушателей, затрудняет восприятие содержания речи.

Важно, чтобы статистические данные отражали реальное положение дел и не искажали действительность.

Не менее убедительными доводами считаются примеры из жизни, которые приводят полемисты для подкрепления своей точки зрения. Чтобы убедить аудиторию в правильности выдвигаемого тезиса, можно сослаться на мнения и суждения авторитетных лиц, привести цитаты из произведений видных политических, государственных, общественных деятелей, известных ученых, писателей. Однако в споре нужно разграничивать факт и мнение. Факт — это действительное, невымышленное явление, событие, то, что произошло на самом деле. Мнение — суждение, выражающее оценку, отношение, взгляд на что-либо. Факты существуют сами по себе, независимо от того, как мы их оцениваем и используем в своих целях. На мнения влияют социальные установки, личностные ориентиры, особенности характера, психическое состояние, уровень подготовки, степень осведомленности и многое другое. Мнения могут быть предвзятыми, необъективными, ошибочными. Поэтому факты являются более надежными аргументами. К мнениям же необходимо относиться критически, учитывать исторические и социальные условия, которые оказали влияние на их формирование.

В процессе доказательства используются также законы природы и общества, аксиоматические положения науки, теоретические обобщения и выводы.

Полемисту не следует забывать, что дело не в количестве приводимых доводов, а в их качестве. Различают доводы **сильные** и **слабые**. Довод, против которого легко найти возражение, трудно опровергаемое, называют слабым. А если оппонент вынужден согласиться с доводом без каких-либо уточнений, значит, был использован сильный довод. Конечно, применение доводов во многом определяется теми целями, которые ставит полемист.

Чтобы добиться своей цели, полемист должен хорошо знать того, к кому обращены его доводы, и приводить аргументы с учетом индивидуальных особенностей оппонента.

Подбирая те или иные доводы, нужно позаботиться о том, чтобы они воздействовали не только на разум слушателей, но и на их чувства. Вы, наверное, замечали, что если оратор в своем выступлении затронет какие-либо чувства — чувство долга и чести, чувство ответственности за порученное дело, чувство товарищества и др., то его речь больше воздействует на нас, мы ее лучше запоминаем.

Психологи доказали, что на процесс убеждения сильное влияние оказывает эмоциональное состояние слушателя, его субъективное отношение к предмету речи.

**Подобрать сильные и убедительные доводы — дело далеко не простое. Здесь нет специальных правил, и многое зависит от хорошего знания предмета спора, от общей эрудиции полемиста, его находчивости и сообразительности, от быстроты реакции, от выдержки и самообладания, от понимания сложившейся ситуации. Важно подобрать единственно верные слова, которые окажут воздействие на слушателей именно в данной обстановке.**

1. **Опровержение позиции оппонента**

Искусство спора состоит не только в доказательстве истинности своих суждений, но и в умении опровергать точку зрения оппонента, разоблачать неверные утверждения противника. Поэтому необходимо уметь пользоваться и такой логической операцией, как опровержение. Она заключается в установлении ложности либо необоснованности положения, выдвинутого в качестве тезиса, и направлена на разрушение ранее состоявшегося доказательства. Доказательство и опровержение выполняют противоположные функции. Для доказательства характерна конструктивная роль обоснования какой-либо идеи, для опровержения — критическая.

Опровержение осуществляется тремя способами: опровергается тезис, критикуются доводы, показывается несостоятельность демонстрации.

Наиболее действенным методом считается **опровержение ложного тезиса фактами**. К этому испытанному средству полемики прибегают довольно часто в публичных лекциях, выступлениях на митингах и собраниях, в открытых диспутах и дискуссиях.

Реальные события, явления, статистические данные, результаты экспериментальных исследований, свидетельские показания, противоречащие тезису, несокрушимо разоблачают опровергаемые суждения.

Не менее эффективным способом опровержения является **критика доводов оппонента**. Показывая ложность или необоснованность аргументов, полемист приводит слушателя к мысли, что выдвинутый тезис не доказан.

Важную роль в полемике играет и такой испытанный метод, как **опровержение демонстрации**, т. е. выявление того, что тезис противоположной стороны логически не вытекает из аргументов. Задача полемиста состоит в том, чтобы проанализировать ход рассуждения оппонента и показать отсутствие в изложении действительной логической связи.

Опытные полемисты, как правило, используют в споре одновременно несколько способов опровержения.

Чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют различные полемические приемы.

**Эффективным средством считается применение юмора, иронии, сарказма.**

Они являются обязательными психологическими элементами публичного выступления. Эти средства усиливают полемический тон речи, ее эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разрядить напряженную обстановку, создают определенный настрой при обсуждении острых вопросов, помогают полемистам добиться успеха в споре.

Ироническое или шутливое замечание может смутить оппонента, поставить его в затруднительное положение, а порой даже разрушить тщательно построенное доказательство, хотя само по себе это замечание далеко не всегда имеет прямое отношение к предмету спора. Поэтому не надо теряться. Лучше всего вести себя естественным образом. Если смешно, можно посмеяться со всеми, а затем обязательно вернуться к обсуждению существа проблемы.

**Распространенным приемом опровержения является «доведение до нелепости», «сведение к абсурду»**. Суть этого приема — показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Довольно часто в дискуссиях и полемиках применяется **«возвратный удар**», или так называемый **прием бумеранга**. Полемический прием заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал. При этом сила удара во много раз увеличивается. Поражение противника становится очевидным для всех присутствующих.

Разновидностью «возвратного удара» считается **прием «подхвата реплики»**. В ходе обсуждения спорных вопросов полемисты нередко бросают реплики различного характера. Умение применить реплику противника в целях усиления собственной аргументации, разоблачения взглядов и позиции оппонента, оказания психологического воздействия на присутствующих — действенный прием в полемике. «Подхватом реплики» часто пользуются, выступая на съездах, конференциях, митингах.

Назовем еще один полемический прием — **атака вопросами**. В споре важно задавать вопросы, уметь перехватывать инициативу в их постановке. Цель этого метода — сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, создать себе наиболее благоприятные условия для спора.

Иногда вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего. Такой прием в полемике называют **«довод к человеку»**. Он оказывает сильное психологическое воздействие.

**«Довод к человеку»** как полемический прием должен применяться в сочетании с другими достоверными и обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается логической ошибкой, состоящей в подмене самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул.

Разновидностью «довода к человеку» является прием, который называется **«апелляция к публике»**. Цель приема повлиять на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

**Приступая к критике позиции оппонента, необходимо четко определить, каким способом опровержения вы будете пользоваться в конкретной ситуации: опровергать тезис, критиковать доводы, показывать несостоятельность демонстрации.**

Не забывайте, что разгромив доводы противника или продемонстрировав, что из приведенных аргументов не следует данный тезис, вы только разрушите доказательство оппонента, но не опровергнете истинности самого тезиса. Помните, что **одним из наиболее действенных способов является опровержение ложного тезиса фактами.**

1. **Уловки в споре**

Во время дискуссии, полемики спорщики нередко попадают в затруднительное положение и пытаются найти какой-то выход из него. Разберем наиболее распространенные ситуации, встречающиеся в споре.

Например, **противник привел довод, на который трудно сразу найти достойный ответ**, поэтому стараются незаметно для оппонента «оттянуть возражение». С этой целью ставят вопросы в связи с приведенным доводом, как бы для выяснения его; начинают ответ издали, с чего-нибудь не имеющего прямого отношения к данному вопросу; начинают опровергать второстепенные аргументы, а затем, собрав силы, разбивают главные доводы противника и т. п.

Может сложиться и такая ситуация: **в процессе обсуждения спорной проблемы один из полемистов замечает, что совершил ошибку**. Если она будет обнаружена, это дискредитирует позицию выступающего. Если ошибка останется незамеченной, полемист станет проводником неправильной мысли, неточной информации. Открыто признать ошибку по различного рода соображениям полемист не желает и прибегает к речевым оборотам, позволяющим смягчить и исправить ситуацию: «Я не то хотел сказать»; «Эти слова неправильно выражают мою мысль»; «Позвольте мне уточнить свою позицию» и др. Все эти приемы считаются позволительными, они вполне допустимы в публичном споре. Их использование не мешает выяснению истины, не компрометирует оппонента.

Однако следует иметь в виду, что недобросовестные полемисты в спорах часто прибегают к различного рода нечестным средствам.

Довольно большую группу нечестных средств составляют психологические уловки, с помощью которых некоторые полемисты хотят облегчить спор для себя и затруднить для противника. Они разнообразны по своей сущности, многие основаны на хорошем знании особенностей психологии людей, слабостей человеческой натуры. Как правило, эти уловки содержат элементы хитрости и прямого обмана. В них проявляется грубое, неуважительное отношение к оппоненту. Такие уловки в споре считаются непозволительными. Рассмотрим их более подробно.

Известно, что люди часто хотят казаться лучше, чем они есть на самом деле, боятся «уронить себя» в глазах окружающих. Вот на этом-то желании выглядеть чуть лучше и играют некоторые опытные полемисты. Например, приводя недоказанный или даже ложный вывод, противник сопровождает его фразами: «Вам, конечно, известно, что наука давно установила»; «Неужели вы до сих пор не знаете?»; «Общеизвестным является факт» и под., т. е. делает ставку на ложный стыд. Если человек не признается, что это ему неизвестно, он «на крючке» у противника и вынужден соглашаться с его аргументами.

Другая родственная уловка, основанная на самолюбии, называется подмазыванием аргумента. Слабый довод, который может быть легко опротестован, сопровождается комплиментом противнику. Например: «Вы, как человек умный, не станете отрицать»; «Всем хорошо известна ваша честность и принципиальность, поэтому вы...»; «Человек недостаточно образованный не оценит, не поймет приведенный аргумент, но вы...» Иногда противнику тонко дают понять, что к нему лично относятся с особым уважением, высоко ценят его ум, признают его достоинства.

Нередко в спорах в качестве аргументов используют ссылки на свой возраст, образование и положение. Довольно часто мы сталкиваемся с такими рассуждениями: «Вот доживите до моих лет, тогда и судите»; «Сначала получите диплом, а потом и поговорим»; «Займете мое место, тогда и рассуждать будете» и др. Однако известно, что человек, старший по возрасту, имеющий высшее образование, занимающий определенную должность, далеко не всегда бывает прав. Поэтому не следует сразу сдавать позиции и отступать; необходимо потребовать, чтобы оппонент привел более веские и убедительные аргументы.

Зачастую приходится наблюдать такие ситуации, когда участники обсуждения спорной проблемы затрудняются подобрать необходимые аргументы. Чтобы уйти от поражения, сделать его не столь заметным, они всячески уводят разговор в сторону, отвлекают внимание оппонентов второстепенными вопросами, рассказами на отвлеченные темы.

Одной из распространенных уловок в публичном споре является перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда. Вместо доказательства истины того или иного положения выясняется, имеет ли оно пользу для нас или нет. И понятно, когда мы чувствуем, что данное предложение выгодно нам, хотя и имеет вредные последствия для других, мы скорее с ним соглашаемся. Этой-то слабостью человеческой натуры и пользуются недобросовестные спорщики. Они начинают давить на противника, подчеркивая преимущества своей позиции для оппонента. Такие доводы называют нередко «карманными», т. е. удобными, выгодными. И оказывают они порой просто гипнотическое действие.

Иногда спорщики используют и такую уловку: в процессе рассуждения они смещают время действия, подменяют то, что справедливо для прошлого и настоящего, тем, что произойдет в будущем.

В публичном споре большое влияние как на оппонентов, так и на слушателей оказывает внушение. Поэтому нельзя поддаваться и такой распространенной уловке, как самоуверенный, безапелляционный, решительный тон. Человек, говорящий с апломбом, внушительным голосом, психологически давит на присутствующих. Действительно, когда противник ведет себя очень уверенно, не имея на это никаких оснований, мы, даже если и чувствуем себя правыми, начинаем сомневаться в своей позиции. А уж если мы недостаточно разобрались в проблеме, то и вообще пасуем перед ним. В подобной ситуации требуется внутренняя собранность, выдержка, деловой тон, умение перевести разговор от общих фраз к рассмотрению существа дела.

Одна из уловок, которой довольно часто пользуются спорщики, называется «чтение в сердцах». Суть ее заключается в том, что софист не столько разбирает слова противника, сколько ссылается на те мотивы, которые заставили их высказать.

Порой противник бывает заинтересован в том, чтобы сорвать спор, так как он ему не по силам, невыгоден в силу каких-либо причин. В таких случаях прибегают к грубым «механическим» уловкам: перебивают противника, не дают ему говорить, явно показывают свое нежелание слушать оппонента — зажимают уши, напевают, насвистывают, смеются, топают ногами и т. п. Иногда эти действия совершают слушатели, желая поддержать своего единомышленника и навредить его сопернику. Этот прием называют «обструкцией» (намеренный срыв спора).

**Необходимость знания такого рода средств не вызывает сомнения. Каждый, кто борется за свои убеждения, ищет правильные решения, утверждает истину, должен не только сам быть вооружен, но и хорошо знать методы своего оппонента. Умение распознать ту или иную уловку, показать, с какой целью она использована, дать достойный отпор противнику — необходимое качество полемиста.**

**Таким образом, будьте психологически готовы к различного рода нападкам и уловкам со стороны оппонента. Не всегда доверяйте его словам и доводам. Сохраняйте выдержку и самообладание.**

1. **Заключение**

В заключении можно сказать, что в ходе проделанной работы мы лишний раз убедились в важности умения правильно вести спор, установили что такое «дискуссия», «полемика», «спор» и узнали их синонимы. Также выявили основные требования к культуре ведения спора и изучили правила поведения в дискуссии.

Успешность человека зависит от того, как он умеет общаться с людьми. В ходе любого общения точки зрения могут расходиться, а от разногласий разгорается спор. Поэтому современным людям необходимо владеть искусством полемического мастерства.

1. **Список литературы:**

* Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка/ http://www.virtt.narod.ru
* Культура русской речи. Учебник для вузов/под ред. Л.К. Граудиной и Е.Н. Ширяева. — М., 1999
* С.И. Поварин Искусство спора. О теории и практике спора./ http://www.i-u.ru