**Занятие № 10**

**Искусство спора**

*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 полезен…*

***И. С. Тургенев***

***Значение темы***

Спор может служить *средством поиска истины,* проверки какой-либо мысли, идеи, ее обоснования. Русский философ и логик С.И. Поварнин, активно разрабатывавший в начале XX в. теорию спора, считал, что спор ради истины – «это высшая форма спора, самая благородная и прекрасная». Спор ради истины не только полезен, но и красив, может доставить настоящее наслаждение и удовлетворение участникам спора, стать для них поистине «умственным пиром», поскольку после такой борьбы расширяются знания о предмете спора, появляется уверенность в себе, укрепляется вера в собственные интеллектуальные возможности, даже если приходится отступать, сдавать позиции, отказываться от защищаемой мысли.

Спор – это особый вид речевой коммуникации. Под спором понимается всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту. Любой спор – это, с одной стороны, выдвижение и защита тезиса первым оппонентом, а с другой – опровержение вторым оппонентом выдвинутого тезиса и соответствующая аргументация. В русском языке для обозначения данного явления употребляются также синонимы: *дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения.*

На основе теоретических знаний и практических умений обучающийся должен

***знать:***

- виды спора;

- основные правила ведения спора;

- полемические приёмы.

***уметь:***

- уметь отстаивать свою точку зрения;

- находить компромисс.

**План изучения темы:**

**Краткое содержание темы:**

*Дискуссией* (лат. исследование, рассмотрение, разбор) называют такой публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу.

Слово *диспут (*лат. рассуждать, обсуждать) и первоначально означало публичную защиту научного сочинения, написание его для получения ученой степени. Сегодня в этом значении слово *диспут* не употребляется. Этим словом называют публичный спор на научную и общественно важную тему.

Другой характер носит *полемика.* Об этом свидетельствует и этимология данного термина. Древнегреческое слово означает «воинственный, враждебный». Полемика – это непросто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей. Полемика отличается от дискуссии, диспута именно своей целевой направленностью. Участники дискуссии, диспута, сопоставляя противоречивые суждения, стараются прийти к единому мнению, найти общее решение, установить истину. Цель же полемики иная: одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.

Слово *дебаты* французское *(*спор, прения). *Прения –* слово русское, зафиксированное в Лексиконе XVII в. Словарь современного русского литературного языка определяет эти слова так: *дебаты* – прения, обмен мнениями по каким-либо вопросам, споры; *прения –* обсуждение какого-либо вопроса, публичный спор по каким-либо вопросам. *Дебаты, прения* возникают, как правило, при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях и т. д. Любой спор – это, с одной стороны, выдвижение и защита тезиса первым оппонентом, а с другой – опровержение вторым оппонентом выдвинутого тезиса и соответствующая аргументация.

Рассмотрим виды спора, выделяемые в зависимости от этих факторов. Вступая в спор, люди преследуют далеко не одинаковые цели, руководствуются разными мотивами.

По *цели* различают следующие виды спора:

- ради поиска истины;

- для убеждения оппонента;

- ради победы;

- ради спора.

**Основные правила ведения спора**

1. Умейте правильно определить предмет спора и выделить пункты разногласия. Всякий спор будет успешным лишь в том случае, если четко определен его предмет. Это – важнейшее требование культуры спора. *Предмет спора –* те положения, суждения, которые подлежат обсуждению путем обмена различными точками зрения, сопоставления мнений.

2. Не упускайте из виду главных положений, из-за которых ведется спор, не теряйте предмета спора в пылу полемических рассуждений. Порой одна из сторон, участвующих в полемике, совершенно сознательно, в определенных целях уводит своих оппонентов от обсуждаемой проблемы.

3. Четко определите свою позицию в споре. Необходимым условием эффективности спора является определенность позиции, взглядов его участников.

4. Относитесь с уважением к вашему оппоненту. Стремление понять своего оппонента, уважительное отношение к его убеждениям позволяют добиться положительного результата, помогают в отыскании истины.

5. Сохраняйте в споре выдержку и самообладание. *Не рекомендуется горячиться в споре.* Наблюдения показывают, что из двух полемистов, равных друг другу во всех прочих отношениях, победителем оказывается тот, у кого больше выдержки и самообладания.

6. Подбирайте убедительные аргументы для обоснования своей позиции и опровержения позиции оппонента.

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. Блестящее подтверждение этому находим в поэме Н.В. Гоголя «Мертвые души». Вспомните, как искусно Чичиков убеждал местных помещиков продать ему мертвые души. Он каждый раз строил стратегию убеждения с учетом индивидуальных особенностей собеседника, следя за его реакцией. И ему, как правило, удавалось достичь своей цели.

**Полемические приемы**

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

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. Блестяще использовал этот прием в своих выступлениях на суде Федор Никифорович Плевако, замечательный русский адвокат, обладавший удивительным даром речи. Страстный и взволнованный голос Плевако захватывал и покорял слушателей, надолго оставаясь в их памяти.

Эффективным полемическим средством считается применение юмора, иронии, сарказма.

**Самостоятельная работа по теме:**

**1 этап:** выполните письменно упражнение 41.

**Упражнение № 41.** Заполните таблицу.

|  |  |
| --- | --- |
| Действия партнёра во время спора | Возможная реакция на действия партнёра во время спора |
| голословные утверждения |  |
| отклонение решения («все равно не получится») |  |
| обвинение в иллюзиях («чистая теория) |  |
| непродуктивные вопросы (например, об организационных деталях при обсуждении стратегических вопросов) |  |
| упрощение проблемы («пойдет своим чередом») |  |
| усложнение проблемы (экстремальный метод; «да, но» — постоянная позиция) |  |
| выдвижение требований (по численности трудящихся, финансовым, материальным средствам) |  |
| рутина («всегда так поступали, и все обходилось») |  |
| многословие («много воды — мало аргументов») |  |
| уход от смысла (высокопарные слова, сложные непонятные конструкции предложений) |  |
| односторонний подход (например, излишнее теоретизирование при необходимости обсуждения практических аспектов) |  |
| ошибка при обобщении (отдельное, общее явление) |  |
| недостаток критериев при оценке (самонадеянные суждения) |  |
| произвольность сравнений (количество, качество) |  |

**2 этап:** анализ ситуационных задач 42-44.

42. Федор Никифорович Плевако, один из самых известных российских адвокатов, которого современники прозвали «московским златоустом». Пример ведения прений адвоката Ф.Н. Плевако и прокурора:

Очень известна защита адвокатом Ф.Н.Плевако владелицы небольшой лавчонки, полуграмотной женщины, нарушившей правила о часах торговли и закрывшей торговлю на 20 минут позже, чем было положено, накануне какого-то религиозного праздника. Заседание суда по ее делу было назначено на 10 часов. Суд вышел с опозданием на 10 минут. Все были налицо, кроме защитника - Плевако. Председатель суда распорядился разыскать Плевако. Минут через 10 Плевако, не торопясь, вошел в зал, спокойно уселся на месте защиты и раскрыл портфель. Председатель суда сделал ему замечание за опоздание. Тогда Плевако вытащил часы, посмотрел на них и заявил, что на его часах только пять минут одиннадцатого. Председатель указал ему, что на стенных часах уже 20 минут одиннадцатого.

Плевако спросил председателя:

- А сколько на ваших часах, ваше превосходительство?

Председатель посмотрел и ответил:

- На моих пятнадцать минут одиннадцатого.

Плевако обратился к прокурору:

- А на ваших часах, господин прокурор?

Прокурор, явно желая причинить защитнику неприятность, с ехидной улыбкой ответил:

- На моих часах уже двадцать пять минут одиннадцатого.

Он не мог знать, какую ловушку подстроил ему Плевако и как сильно он, прокурор, помог защите.

Судебное следствие закончилось очень быстро. Свидетели подтвердили, что подсудимая закрыла лавочку с опозданием на 20 минут. Прокурор просил признать подсудимую виновной. Слово было предоставлено Плевако. Речь длилась две минуты. Он заявил:

- Подсудимая действительно опоздала на 20 минут. Но, господа присяжные заседатели, она женщина старая, малограмотная, в часах плохо разбирается. Мы с вами люди грамотные, интеллигентные. А как у вас обстоит дело с часами? Когда на стенных часах - 20 минут, у господина председателя - 15 минут, а на часах господина прокурора - 25 минут. Конечно, самые верные часы у господина прокурора. Значит, мои часы отставали на 20 минут, и поэтому я на 20 минут опоздал. А я всегда считал свои часы очень точными, ведь они у меня золотые, мозеровские.

Так если господин председатель, по часам прокурора, открыл заседание с опозданием на 15 минут, а защитник явился на 20 минут позже, то как можно требовать, чтобы малограмотная торговка имела лучшие часы и лучше разбиралась во времени, чем мы с прокурором? Присяжные совещались одну минуту и оправдали подсудимую.

Проанализируйте речь адвоката, что позволило ему выиграть дело?

43. Однажды Ф.Н. Плевако защищал пожилого священника, обвиненного в воровстве. По всему выходило, что подсудимому нечего рассчитывать на благосклонность присяжных. Прокурор убедительно описал всю глубину падения священнослужителя, погрязшего в грехах. Наконец, со своего места поднялся Плевако. Речь его была краткой: «Господа присяжные заседатели! Дело ясное. Прокурор во всем совершенно прав. Все эти преступления подсудимый совершил и сам в них признался. О чем тут спорить? Но я обращаю ваше внимание вот на что. Перед вами сидит человек, который тридцать лет отпускал вам на исповеди грехи ваши. Теперь он ждет от вас: отпустите ли вы ему его грех?» Нет надобности уточнять, что попа оправдали.

Проанализируйте речь адвоката, что позволило ему выиграть дело?

44. Суд рассматривал дело старушки, потомственной почѐтной гражданки, которая украла жестяной чайник стоимостью 30 копеек. Прокурор, зная о том, что защищать еѐ будет Плевако, решил выбить почву у него из-под ног, и сам живописал присяжным тяжелую жизнь подзащитной, заставившую ее пойти на такой шаг. Прокурор даже подчеркнул, что преступница вызывает жалость, а не негодование. Но, господа, частная собственность священна, на этом принципе зиждится мироустройство, так что если вы оправдаете эту бабку, то вам и революционеров тогда по логике надо оправдать. Присяжные согласно кивали головами, и тут свою речь начал Плевако. Он сказал: «Много бед, много испытаний пришлось претерпеть России за более чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали еѐ, половцы, татары, поляки. Двунадесять языков обрушились на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь… Старушка украла старый чайник ценою в 30 копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно…» Старушку оправдали.

Проанализируйте речь адвоката, что позволило ему выиграть дело?

45. В рассказе В.М. Шукшина происходит спор двух героев: учёного Константина Ивановича Журавлёва и Глеба Капустина, любителя поспорить.

«За столом разговор пошел дружнее, стали уж вроде и забывать про Глеба Капустина… И тут он попёр на кандидата.

– В какой области выявляете себя? – спросил он.

– Где работаю, что ли? – не понял кандидат.

– Да.

– На филфаке.

– Философия?

– Не совсем… Ну, можно и так сказать.

– Необходимая вещь. – Глебу нужно было, чтоб была – философия. Он оживился. – Ну, и как насчет первичности?

– Какой первичности? – опять не понял кандидат. И внимательно посмотрел на Глеба. И все посмотрели на Глеба.

– Первичности духа и материи. – Глеб бросил перчатку. Глеб как бы стал в небрежную позу и ждал, когда перчатку поднимут.

Кандидат поднял перчатку.

– Как всегда, – сказал он с улыбкой. – Материя первична…

– А дух?

– А дух – потом. А что?

– Это входит в минимум? – Глеб тоже улыбался. – Вы извините, мы тут… далеко от общественных центров, поговорить хочется, но не особенно-то разбежишься – не с кем. Как сейчас философия определяет понятие невесомости?

– Как всегда определяла. Почему – сейчас?

– Но явление-то открыто недавно. – Глеб улыбнулся прямо в глаза кандидату. – Поэтому я и спрашиваю. Натурфилософия, допустим, определит это так, стратегическая философия – совершенно иначе…

– Да нет такой философии – стратегической! – заволновался кандидат. – Вы о чем вообще-то?

– Да, но есть диалектика природы, – спокойно, при общем внимании продолжал Глеб. – А природу определяет философия. В качестве одного из элементов природы недавно обнаружена невесомость. Поэтому я и спрашиваю: растерянности не наблюдается среди философов?

Кандидат искренне засмеялся. Но засмеялся один… И почувствовал неловкость.

Как Глебу Капустину удалось одержать спор над кандидатом? Кто из них прав на самом деле?

**Домашнее задание:**

Подготовить презентации на выбранную ранее тему.