УНИВЕРСИТЕТ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ОБРАЗОВАНИЯ

Факультет: *Бизнес, Маркетинг, Коммерция*

Дисциплина: *Логика*

Тема контрольной работы: *По: Поварнин С.: О теории и практике спора*

Ф.И.О. студента: *Спрыжков Игорь Максимович*

Курс: *4*. Семестр: *7.* Номер зачётной книжки: *1818*

Дата сдачи: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ф.И.О. преподавателя: *Суворова А.Н.*

Оценка: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Подпись: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата проверки: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# План

Общие сведения о споре

Глава I. О доказательствах

Глава II. О доказательствах *(продолжение)*

Глава III. Спор из-за истинности мысли

Глава IV. Спор из-за доказательства

Глава V. Виды спора

Глава VI. Виды спора *(продолжение)*

Глава VII. Условия для начала спора

Глава VIII. Наши доводы в споре

Глава IX. Доводы противника

Глава X. Логический такт и манера спорить

Глава XI. Уважение к чужим убеждениям

Глава XII. Некоторые общие замечания о споре

# Раздел I. Общие сведения о споре

## Глава I. О доказательствах

1. Прежде чем говорить о споре и его осо­бенностях, надо хотя бы в самых общих чертах ознакомиться с доказательствами. Ведь спор 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.* Вокруг нее долж­но вращаться все доказательство. Она — конеч­ная цель наших усилий.

Вот почему *первое требование от приступа­ющего к серьезному доказательству или спо­ру — выяснить спорную мысль, выяснить те­зис.*

2. Три необходимых и достаточных пункта при выяснении тезиса: а) все неясные для нас понятия, в него входящие; б) его "количе­ство" и в) "модальность".

а) Если смысл слова в тезисе не вполне ясен и отчетлив, то надо "определить" это "слово" или понятие. Для этого на практике существуют два средства: а) самому своими силами определить понятие; б) воспользоваться уже го­товыми чужими определениями (!). Второй способ более предпочтителен. В качестве источника определения можно воспользоваться энциклопедией или др. научной литературой. Не следует доверять тому, что "когда-то об этом читал", определения следует разумно заучивать. Следует помнить, что одно и тоже понятие может иметь несколько определений.

б) Для ясности и отчетливости мышления *надо* знать, *об одном* ли только предмете идет речь или обо *всех без исключения* предметах данного класса, или не обо всех, а о *некоторых* (большинстве, многих, почти всех, нескольких и т. п.). Иногда приходится выяснять, *всегда* ли свой­ствен предмету тот признак, который ему при­писывается, или не всегда. Без этого тоже мысль часто бывает неясной. Выяснение этого пункта называется выяснени­ем суждения (значит, и тезиса) по *"количест­ву".* Там, где "количество" тезиса неясно, тезис называется *неопределенным по количеству.*

в) Затем надо выяснить, каким мы суждени­ем считаем тезис, *несомненно* истинным, досто­верным и *несомненно* ложным или же только *вероятным* в большей или меньшей степени, очень вероятным, просто вероятным и т. п. Или же нам опровергаемый, например, тезис кажется только *возможным:* нет доводов за него, но нет доводов и против. Опять-таки в зависимости от всего этого приходится приводить различные способы доказательства.

Может показаться, что на такое выяснение требуется слишком много времени и эта трата излишняя. На самом деле время, потраченное на выяснение, всегда окупается, ча­сто в сто крат. Иногда и так, что стоит только выяснить тезис, как станет очевидно, что и спорить-то не из-за чего.

## Глава II. О доказательствах *(продолжение)*

1. В доказательство истинности или ложности тезиса мы приводим другие мысли, так называе­мые *доводы* или *основания* доказательства. Это должны быть такие мысли, а) которые считаем верными не только мы сами, но и тот человек или те люди, *кому мы доказываем,* и б) из ко­торых *вытекает,* что тезис истинен или ло­жен.

2. Каждый важный довод в доказательстве надо рассмотреть отдельно и тоже выяснить,— так же выяснить, как мы выяснили тезис. Эта работа оберегает от массы ошибок и значительных затрат времени. — Не надо доверяться "первому взгляду" и думать, что выяснять не требуется.

3. Ошибки в доказательствах бывают, глав­ным образом, трех видов: а) или в тезисе, б) или в доводах, в основаниях, или в) в связи между доводами и тезисом, в "рассуждении".

Ошибки в тезисе состоят в том, что мы взя­лись доказывать один тезис, а на самом деле доказали или доказываем другой. Эта ошибка называется *от­ступлением от тезиса.* Бывает, что человек видит, что те­зиса ему не защитить или не доказать,— и на­рочно подменивает его другим так, чтобы про­тивник не заметил. Это называется *подменой* тезиса. Бывает и так, что прямо человек забыл свой тезис. Это будет *потеря* тезиса и т. д.

4. Ошибки в доводах бывают чаще всего две: а) ложный довод, б) произвольный довод. Лож­ный довод — когда кто-то опирается на явно лож­ную мысль. Произвольный же до­вод — такой, который хотя и не заведомо ло­жен, но еще сам требует должного доказательст­ва.

5. Наконец, ошибки в "связи" между основа­ниями и тезисом ("в рассуждении") состоят в том, что тезис *не вытекает, не следует* из ос­нований или же *не видно, как он следует из них.*

6. Какие бывают ошибки в рассуждении, под­робнее учит логика.

## Глава III. Спор из-за истинности мысли

1. Не следует думать, что достаточно встре­тить *"спорную мысль",* чтоб сейчас же сделать ее, при желании, "тезисом спора". Она всегда требует некоторого предварительного исследова­ния и обработки, прежде чем взять из нее этот тезис. Найти и точно указать, в каком именно пун­кте мы не согласны с данной мыслью,— значит "установить пункт разногласия". Это должно быть исходной точкой каждого правильного спора.

2*.* Нужно при­обрести навык быстро, иногда "моментально" на­ходить и пересматривать *все* места, в которых возможно разногласие с данной мыслью. Особен­но необходим этот навык в некоторых специаль­ностях,— напр., в юридической практике спора.

3. Установка пунктов разногласия делается обыкновенно тем путем, что мы, в противопо­ложность неправильному взгляду противника в данном пункте, выдвигаем свой, *несовместимый с* ним взгляд как истинный. Эти две несов­местимые и борющиеся одна с другой мысли на­зываются *тезисом* и *антитезисом* спора. Те­зис — та мысль, которая выделена из спорной мысли; антитезис — мысль, выдвинутая в про­тивовес тезису и, обыкновенно, установившая пункт разногласия. Борьба между двумя этими мыслями и составляет сущность наиболее важ­ных правильных споров.

4. Надо стараться, чтобы антитезис (а, следовательно, и тезис) были возможно *про­ще* и выражены *короче.* Во всяком случае, про­махом является *составной антитезис,* состоя­щий сразу из двух и более мыслей. Поэтому, встретившись с составными антитезисами, необходимо сейчас же *расчленить их* на состав­ные элементарные суждения и рассматривать каждый пункт разногласия отдельно.

## Глава IV. Спор из-за доказательства

1. Часто задача спора не опровергнуть или оправдать ка­кую-нибудь мысль, а только показать, что она *не доказана противником, не оправдана* или *не опровергнута* им.

Следует помнить, что *неудачное доказатель­ство, взятое само по себе, означает только, что человек не сумел оправдать или опроверг­нуть тезис, а истинности или ложности те­зиса не касается вовсе.*

Для того чтобы оправдать или опровергнуть тезис, всегда нужно еще особое, специальное до­казательство его истины или ошибочности.

2. Спор из-за доказательства и начинается ина­че, чем спор из-за мысли. Если доказательство приведено уже противником, мы прямо нападаем на него, не касаясь тезиса. Если же противник только высказал мысль, не доказав ее, а мы по­чему-либо не желаем нападать на саму эту мысль, а предпочитаем проверить ее основания, то мы *"требуем доказательства"* её. Собеседник обыкновенно приводит свои доказательства. Мы опро­вергаем их и, если это удалось, приходим к вы­воду, что мысль эта *не доказана,* и тем удов­летворяемся.

3. В споре из-за доказательства *антитезис* в большинстве случаев (когда дело идет о *достоверности* тезиса) не играет совершенно никакой роли. Поэтому его обыкновенно и не выделяют и не имеют в виду.

За антитезис мы беремся в таких случаях обычно лишь тогда, когда, *окончив спор о дока­зательстве* тезиса, напр., выяснив, что доказа­тельство ошибочно, мы переходим к *спору об истинности тезиса.* Сочетание обоих этих ви­дов спора практикуется часто и очень желатель­но, если оно возможно; только обе части такого составного спора надо вести, резко разграничи­вая одну от другой, резко отделяя их задачи.

4. Из всего сказанного в этих двух главах следует, что *выбор* между спором из-за мысли и спором из-за доказательства обычно принадлежит *нападающей стороне, оппоненту.* *Защитнику* же тезиса (или "держателю тезиса") обычно остается одно: *принять* предложенный спор или отказаться от него, "отклонить спор".

Эта способность "нападения" в некоторых случаях и в искусных руках дает ему некоторое преимущество. Нападающий может выбрать ту форму спора, какая легче и выгоднее в данном случае для него и затруднительнее для против­ника.

## Глава V. Виды спора

1. Кроме спора из-за тезиса и из-за доказа­тельства, есть разные другие виды спора, разли­чаемые с разных других точек зрения. Их тоже очень важно запомнить.

Бывает спор *сосредоточенный* и *бесформен­ный.* Сосредоточенный спор верти­тся около одного центра, одного средоточия, не отходя от него в стороны. *Бесформенный* же спор не имеет такого средоточия. Это самый низший из подобных ви­дов спора.

Наибольшее значение при решении какого-нибудь вопроса имеют, конечно, сосредоточенные споры. Они, в свою очередь, могут вестись *бес­порядочно* или *по извест­ному плану*. Бесформенный же спор всегда бес­порядочен.

2. Можно вести спор вдвоем, один на один. Это будет *простой, одиночный* спор. Но часто спор ведется между несколькими лицами, из ко­торых каждое вступает в спор или со стороны защиты тезиса, или со стороны нападения. Это будет *сложный спор.*

Сложный спор вести в порядке и правильно труднее, чем спор простой. Между тем в сложном споре лучше всего представляется возможность, выслушать и взвесить все или многие доводы в пользу тезиса или против него и лучше оценить их сравнительную силу.

Одной из самых трудно преодолимых преград к хорошему ведению спора является обычное у людей *неуменье слушать* другого человека.

3. И простой и сложный споры могут происхо­дить *при слушателях* и *без слушателей.* Иногда это различие имеет огромное, решающее влия­ние не только на характер спора, но и на ис­ход его.

Нужен исключи­тельный характер или долгий навык, чтобы со­вершенно не обращать внимания на слушателей и спорить как бы один на один. Нужно сильно "закалить себя в битвах", чтобы достигнуть этой цели. На человека нервного и не закаленного сочувствие или несочувствие слушателей всегда действует или возбуждающим, или угнетающим образом.

4. В споре при слушателях, если мы, конеч­но, заботимся об их мнении, приходится приме­няться не только к противнику, но и к слуша­телям. Иной довод, напр., годился бы без слу­шателей; при слушателях мы его не пустим в ход — по той или иной причине. Должны ис­кать другого довода. От таких случаев один только шаг до особого типа спора — *спора для слушателей.*

Этот тип споров встречается очень часто, особенно общественной жизни. Тут люди спо­рят не для приближения к истине, не для того, чтобы убедить *друг друга,* а исключительно, что­бы убедить *слушателей* или произвести на них то или иное впечатление.

5. Кому приходится часто спорить при слу­шателях, тот должен ознакомиться на практике с "психологией слушателя". Прежде всего, надо помнить, что большинство людей очень плохо умеют "слушать" чужие слова, особенно если речь не задевает их насущных, наиболее живых и *реаль­ных* интересов. Но если человек даже ста­рается внимательно слушать, это еще не значит, что он "слышит", т. е. понимает *сущность* того, что вы говорите.

Что касается простого *слушателя,* не участвующего в споре, его положение обычно еще хуже. Можно выделить два главных типа слушателей. Одни явились с предвзятым мнением, симпатиями, антипатиями. Дру­гие — не имеют никакого мнения по данному вопросу или не имеют *"твердого"* мнения. Пер­вые будут поддерживать "своего", ему сочувст­вовать, ловить его мысли — какие в силах уло­вить — и не слушать или явно пристрастно слушать его противника. Вторые — будут судить о ходе спора главным образом *по внешним при­знакам:* по авторитету, по уверенному тону од­ного, по робости возражений другого, по отно­шению к спору "знатоков предмета" и т. д., и т. д. И у первых и у вторых мысль работает очень мало.

То же, хотя и в меньшей степени, можно сказать и о большинстве *читателей.* Умение читать — далеко не частая вещь.

6. *Спор устный и спор письменный* также сильно отличаются во многих отношениях.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, часто очень важную роль игра­ют "внешние" и психологические условия. Тут огромное значение имеет, напр., внушение: вну­шительная манера держаться и говорить, само­уверенность, апломб и т. д. Затем огромное преимущество в устном споре получает быстрота мышления. Большое преиму­щество в устном споре при слушателях имеет также уменье говорить метко и остроумно и т. д. Все эти внешние преимущества или совсем уничтожаются в письменном споре, или сглажи­ваются, и более может выступить на первый план внутренняя, логическая сторона спора.

7. Письменный спор, если взять его вообще, гораздо более пригоден для выяснения истины, чем устный. Но зато письменный спор имеет другие недостатки. Он тянется слишком долго — иногда несколько лет. Читатели (зани­мающие здесь место слушателей) успевают за­быть его отдельные звенья и не всегда имеют время и возможность восстановить их в памяти. Этим иногда широко пользуются спорящие для безнаказанного искажения мыслей противника, для ответов не по существу и т. д., и т. д.

## Глава VI. Виды спора *(продолжение)*

1. Чрезвычайно важны различия споров, за­висящие от *различия целей,* которые ставят себе спорщики, от *различия мотивов,* по которым вступают в спор.— Рассматривая споры по их целям, можно выделить *пять* наиболее важных *типов спора.* Каждый из этих типов имеет свои особенности по отношению: а) к выбору тезиса и доводов, б) к желательности того или иного противника, в) к допущению или недопущению сомнительных приемов спора.

2. Спор может служить средством для разъяс­нения истины, *для проверки* какой-либо мысли, *для испытания* обоснованности ее. Этот тип спора в *смешанных* формах встре­чается довольно часто. В чистом, выдержанном до конца виде этот тип спора встречается редко, только между очень интеллигентными и спокойными людьми. Такой спор есть по существу совместное рассле­дование истины. Это высшая форма спора, са­мая благородная и самая прекрасная. Особенности "проверочных споров": тезис берется из области, интересующей обоих спорщиков; приемы спора чисты и безукоризненны; доводы берутся самые сильные с точки зрения их исти­ны, и каждое новое возражение вызывает только новый интерес; и, наконец, желателен противник, приблизительно равный по силам.

3. Спор может иметь задачей не проверку истины (истина уже нам известна), 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 (тут задача иногда са­мая бескорыстная); б) спорящий может убеждать потому, что "так нужно", "так полезно" для какой-нибудь цели.

Каков бы ни был оттенок спора для убежде­ния, спор этот всегда отличается от чистого спо­ра первого типа. Прежде всего, разумный чело­век принимается спорить здесь лишь тогда, ког­да тезис таков, что в нем *можно убедить* про­тивника. Тут интересен для убеждающего не тезис, а противник. Противник сильный обыкновенно вовсе не жела­телен. Новое возражение в чистом споре этого типа тоже не вызывает ни удовольствия, ни интереса. Приемы в этом типе спора тоже часто нельзя назвать чистыми.

4. Еще ниже часто стоит спор, когда цель его не исследование, не убеждение, а просто *по­беда.* Само собою разумеется, что в подобных спорах часто при­емами не стесняются. "Победителей не судят". Лишь бы победа была поэффектнее. Кстати, только в подобных спорах часто необходим и такой жалкий прием, как "оставить за собой последнее слово". С доводами в этом споре обычно еще менее церемонятся. Часто и разби­рать "тонкости" не считают нужным: не все ли равно, чем хватить противника — шпагой по всем правилам или оглоблей против всяких пра­вил. Суть-то ведь одна. Верят ли спорщики в истинность тезиса или не верят, дело второстепенное.

Само собою, разумеется, что споры этого типа ведутся чаще всего перед слушателями.

И в споре для убеж­дения, и в споре для победы спорщики часто пользуются не столько логикой, не доводами рассудка, сколько средствами *ораторского искусства.*

5. Четвертый, не столь яркий и определен­ный тип спора, но встречающийся довольно час­то,— *спор ради спора.* Своего рода искусство для искусства. Спорт.

6. Совершенно не встречается теперь в *чис­том* виде пятый тип спора: *спор-игра, спор-уп­ражнение.* Сущность этого типа выражена в его названии. Он процветал, в древнем ми­ре. Спорят двое; один из собеседников только предлагал вопросы, другой только давал ответы. Отвечающий мог говорить исключительно "да" или "нет". Цель спрашивающе­го — вынудить у собеседника согласие с утвер­ждением, противоречащим тезису, который тот взялся защищать, т. е. привести его к противо­речию с самим собою.

## Глава VII. Условия для начала спора

1. Все, что мы говорим (или пишем) в спо­ре, должно служить главным образом для трех целей: 1) для *оправдания* своих мыслей, или 2) для *опровержения* мыслей противника, или 3) для осведомления.

Осведомление — очень важная часть в споре и в искусных руках — незаменимое орудие. Осведомление в споре то же, что разведка при военных действиях. Без нее нельзя уверенно ни нападать, ни защищать­ся.

Применяется осведомление в самых различ­ных случаях.

2. Первая задача осведомления в споре и са­мого спора - выяснить, как понимает наш про­тивник спорный тезис, если мы этого вполне точно не знаем. Вообще же сле­дует применять "осведомление путем вопросов" в легкой, естественной, разговорной, по возможно­сти незаметной форме. Этому значительно помо­гает практика.

3. Особенно трудный пункт для осведомле­ния — смысл того или иного слова, как пони­мает его противник. Очень часто у него чрезвы­чайно смутное представление о смысле данного слова, хотя иногда он сам уверен, что отлично понимает это слово. Тогда *спор об определениях* слова. В целях экономии времени нужно добиться только *достаточное* для данного спора определение.

4. Если мы и противник наш ясно понимаем смысл слова, но различно, то часто лучше всего кому-нибудь "поступиться" своим определением или же совсем отбросить спорное слово, заменив его другим, более подходящим словом или выра­жением.

5. Когда тезис выяснен, спорщикам лишний раз представляется случай решать, вступать ли в спор из-за этого тезиса с данным противником или лучше отказаться от спора.

Существуют такие тезисы, о которых серьез­ный спорщик при обычных условиях никогда не спорит. Таковы, напр., недоказуемые тезисы.

6. Что касается лиц, с которыми предстоит вступить в спор, то тут часто приходится делать еще более строгий выбор, если, конечно, есть возможность уклониться от спора. Мудрость всех веков и народов предостерегает от споров с глупцами.

Не сле­дует, конечно, без нужды спорить с грубым и дерзким человеком.

Кроме того, что позволительно между "мужественными" *друзья­ми,* то не принято и недопустимо, когда спо­ришь просто со знакомым или незнакомым чело­веком.

7. К числу нежелательных спорщиков отно­сятся явные софисты, с которыми спорить без нужды можно лишь тогда, когда мы знаем, что можем "проучить" их, задав им словесную встрепку. Имеется и еще много лиц, с которы­ми не следует спорить. Всех не перечислить. Есть люди, положительно *не способные к пра­вильному спору*, напр., "истеричные спор­щики".

8. Надо заметить, что иногда спор *навязыва­ется, провоцируется,* чтобы привести его к ссо­ре или к какой-нибудь еще более скверной це­ли.

9. Иногда и тезис сам по себе подходящий, и противник сам по себе такой, что с ним можно спорить. И тем не менее глупо вступить с ним в спор без необходимости. Это тогда, когда *те­зис не подходит к противнику.* Чаще всего, когда тезис таков, что доказательство его не мо­жет быть понято противником или (если спор для слушателей) слушателями. *Чем невежест­веннее или тупее человек, тем менее он спосо­бен понять и принять какую-либо сложную мысль или сложное доказательство.* "Попробуй­те надеть на руку перчатку с четырьмя пальца­ми. Ваше затруднение будет совершенно одина­ково с затруднением вложить какое-нибудь сложное понятие в голову, лишенную соответст­венной сложной способности",— говорит Спен­сер.

10. Вот почему честный спор с подобными людьми о подобных вопросах невозможен, нелеп. Зато для софиста в подобных случаях — открытое поле действия. Вместо сложной истинной мысли он подсунет ложную простую и вполне понятную мысль, по плечу собеседнику, и подкрепит ее ложным, но про­стым и понятным доказательством, и вы будете побеждены — если не прибегнете тоже к улов­кам и софизмам.

## Глава VIII. Наши доводы в споре

1. Выбор доводов, как уже вскользь упомина­лось не раз, определяется *задачами,* которые мы ставим спору. Желая *проверить истину* какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу ее самые сильные с *нашей точки зрения* основания. Же­лая *убедить* кого-нибудь, выбираем доводы, ко­торые должны казаться наиболее убедительными *ему.* Желая *победить* противника, выбираем до­воды, которые более всего могут поставить его в затруднение. В споре для убеждения *слушателей* мы приспособляем выбор доводов не столько к противнику, сколько к слушателям и т. д.

2. Споры для убеждения (честные споры) требуют не только *выбора* доводов, соответствен­ного противнику или слушателям, но и соответ­ственного *изложения* доказательства.

3. Надо помнить, однако, что правило соот­ветствия речи пониманию тех, для кого она предназначена, исполняется и вообще довольно плохо. Иногда от недомыслия. Человек, напр., искренно убежден, что чем больше насажает в речь иностранных слов, тем это красивее, эф­фектнее, "благороднее" или больше выказывает его образование и ум.

И он иногда не ошибается в эффекте, если имеет в виду слушателей и читателей, не при­выкших мыслить, наслаждающихся трезвоном слов. Но иногда трезвон иностранных слов пускается в ход в споре и с целью: хотят отуманить, ог­лушить противника или слушателей (или чита­телей). Одурманенные головы пере­стают понимать и то, что могли бы понять, и тупая мысль тупого софиста может легко сойти за бездну глубокомыслия.

4. Совершенно невозможно дать какие-либо общие правила *нахождения доводов.* Тут все за­висит от наших знаний в данной области, от быстроты мышления, сообразительности и т. д., и т. д.— Но если тезис таков, что о нем при­ходится спорить часто, то полезно, а иногда и необходимо собирать и запоминать все доводы за него и против него, с возражениями против последних и защитой первых. (т.е. стать "специалистом" в спорах на дан­ную тему).

5. Каждый наш довод, который оказался до­статочно сильным, надо заставить по возможно­сти *"отработать вполне"* ("разжевать" его как следует противнику или слушателям, использовать со всех его выгод­ных сторон до конца, а уже затем хвататься за другой довод). Другой недостаток — *"размазывать"* довод, останавливаться на нем дольше, чем нужно, или излагать его так многословно, что слушателям и противнику иногда нет сил тер­петь.

Хороший спорщик при обычных условиях ста­рается главные свои доводы выразить кратко, метко и ярко, чтобы они сразу были поняты и врезались в память. Так выраженный довод ме­нее подвергается возможности извращения и ис­кажения во время спора.

6. Наконец, некоторые ошибочно думают, что чем больше они приведут доводов, тем лучше. Это бывает далеко не всегда.

Обычно полезнее приводить только наиболее сильные до­воды, а о слабых — разве упоминать вскользь, мимоходом, чтобы показать, что мы не придаем им особого значения. Это дает право не ввязы­ваться в спор из-за них.

## Глава IX. Доводы противника

1. Что касается доводов противника, то пер­вая обязанность и, во всяком случае, одно из важнейших свойств хорошего спорщика — уметь их выслушать, точно понять и оценить. *Без умения слушать — хороший спорщик немыслим.* Это первое и одно из неизбежных условий уменья спорить. *Это фундамент искусства спо­ра.*

2. Если доводов несколько, то надо стараться выделить порознь их, хотя бы из целого моря слов, в котором они часто разведены, облечь в краткие фразы и *выяснить,* как выясняли те­зис, не скупясь на осведомление.

3. Когда противник приводит какой-нибудь довод против нашего мнения, против нашего те­зиса — для защиты необходимо убедиться в двух вещах: а) что довод этот истинен, правилен, б) что он действительно противоречит наше­му мнению и *несовместим* с последним. Только при этих *двух условиях* из него выте­кает ложность нашей мысли.

4. Рассматривая несовместимость довода про­тивника с нашей мыслью, мы иногда открываем не только, что он *совместим* с последней, но что более того: он *служит выгодным доводом в пользу нашей мысли.*

Этому использованию *довода противника* для доказательства *нашего* тезиса соответствует дру­гой, обратный случай, тоже часто встречающий­ся при защите, но нередко упускаемый защи­тою: довод оказывается несовместимым не столь­ко с нашим тезисом, сколько с тезисом против­ника (антитезисом) или с каким-нибудь его ут­верждением. *Он иногда разрушает тезис самого противника.* Такие доводы нападения называют­ся *"самоубийственными"* и дают в руки защите случай для очень эффектного удара.

Оба эти случая применения *довода противника* против него же самого называются общим именем: *возвратного удара* или *возвратного довода* и в искусных руках являются очень эффектными моментами спора.

## Глава X. Логический такт и манера спорить

По отношению к доводам противника хоро­ший спорщик должен избегать двух крайностей: 1) Он не должен упорствовать, когда или довод противника очевиден, или очевидно правильно доказан; 2) он не должен слишком легко согла­шаться с доводом противника, если довод этот *покажется* ему правильным.

1. Упорствовать, если довод противника сразу "очевиден" или доказан с несомненною очевид­ностью, неумно и вредно для спорщика. Ясно, что человек не имеет достаточно мужества и честно­сти и любви к истине, чтобы сознаться в ошиб­ке. Иногда даже с точки зрения так­тики выгодно сразу прямо, открыто и честно признать свою ошибку: это может поднять ува­жение и доверие со стороны противника. Надо помнить и то, что, раз ошибку заметили, ее уже не скроешь: противник, вероятнее всего, сумеет использовать ее во всем объеме.

2. Однако, если спор важен и серьезен, ошибочно и принимать доводы противника без са­мой бдительной осторожности. Здесь, как и во многих других серьезных случаях, надо "семь раз примерить и один отрезать".

3. Мерила этой требовательности и осторож­ности для каждого отдельного случая — "здра­вый смысл" и особый "логический такт". Они помогают решить, очевидно ли данный довод до­стоверен и не требует дальнейшей проверки или же лучше подождать с согласием на него; доста­точен ли он при данном споре или недостато­чен. Если довод кажется нам убедительным и мы не можем найти против него возражений, но осторожность все-таки требует отложить согласие с ним и прежде поразмыслить о нем получше, то мы обычно прибегаем к трем способам, что­бы выйти из затруднения. Самый прямой и чес­тный — *условное принятие* довода. Самый употребитель­ный прием — другой: *объявление довода произ­вольным.* Мы требуем доказательств его от про­тивника, несмотря на то, что довод и кажется нам достоверным.

Наконец, очень часто пускаются в ход раз­ные уловки, начиная с позволительных, вроде обычного "оттягивания ответа" на довод, кончая разными непозволительными уловками, о которых речь будет дальше.

4. Большое, нередко огромное значение в споре имеет *манера спорить.* Здесь тоже суще­ствует множество различных разновидностей и оттенков. Одни споры ведутся по-"джентльменски", по-рыцарски; другие — *по принципу: "на войне — как на войне"*; третьи — прямо "по-хамски". Джентльменский спор — самая высо­кая форма этой лестницы форм спора. В таком споре никаких непозволительных уловок не до­пускается. Спорщик относится к противнику и его мнениям с уважением, никогда не спускаясь до высмеивания, пренебрежительного тона, "лич­ностей", насмешек, грубостей или неуместных острот. Он не только не пытается исказить до­воды противника или придать им более слабую форму, но, наоборот,— старается оценить их во всей их силе, отдать должное той доле истины, которая в них может заключаться, "быть спра­ведливым" к ним и беспристрастным.

Но во многих "боевых" спорах, спорах с со­фистами, которые не стесняются в приемах и т. д., эта манера спорить не всегда приложима. Тут поневоле приходит­ся применяться к требованиям практики. Позво­лительна и меткая, убийственная острота, и раз­ные уловки, чтобы избежать уловок противника, и т. д. Раз война, так война. Но и тут есть черта, за которую честный в споре человек ни­когда не перейдет.— За этой чертой начинаются уже "хамские" приемы спора.

"Хамский спор", прежде всего, отличается от­крытым неуважением или пренебрежением к мнениям противника. Если спорщик допускает грубые уловки, вроде "срывания спора" или "па­лочных доводов", если он допускает пренебрежительный или презри­тельный тон, хохот, глумление над доводами противника; если он унижается до грубых "лич­ностей", грубых слов, близких к брани, насмеш­ливо переглядывается со слушателями, подмиги­вает им и т. д., и т. д.— то это все особенно­сти той манеры спорить, которую нельзя не на­звать "хамской". Спорить с противни­ком, который придерживается этой манеры спо­ра, без необходимости не следует.

Из других подобных видов "манеры спорить" надо, пожалуй, отметить тоже нежелательную "чичиковскую" манеру, при которой получается только видимость спора; по крайней мере, *серь­езный* спор — невозможен.

5. Огромнейшее значение имеют для манеры спора уменье владеть собою и особенности тем­перамента. Чрезвычайно важно, спорим ли мы спокойно, хладнокровно или возбужденно, взвол­нованно, яростно. Тут можно сказать в виде правила: *при прочих условиях, приблизительно равных, всегда и неизменно одолевает более хладнокровный спорщик.*

Мало того, спокойствие спорщика, если оно не подчеркивается намеренно, часто действует благотворно и на горячего противника, и спор может получить более правильный вид. Наобо­рот, горячность, раздражение и т. д. стремятся тоже передаться противнику, и благодаря этому спор может иногда принять тот характер, к ко­торому относится народная шуточная поговорка: "что за шум, а драки нет?"

Спокойная, уверенная и рассудительная аргу­ментация нередко действует удивительно *убежда­юще.* *Вообще, хороший спор требует прежде всего спокойствия и вы­держки. Горячий спорщик, постоянно впадаю­щий в возбужденное состояние, никогда не бу­дет мастером устного спора,* каким бы знани­ем теории спора и логики ни обладал, как бы остр ум его ни был.

Но и здесь, конечно, надо избегать крайно­стей. Спокойствие не должно переходить в "вя­лость" или в "деревянность". Нельзя приме­нять и того "утрированного", преувеличенного спокойствия и хладнокровия, какое многие при­меняют, когда противник особенно "горячит­ся", т.к. это иногда "подливает только масло в огонь".

## Глава XI. Уважение к чужим убеждениям

1. Важное условие настоящего, хорошего и честного спора — *уважение к убеждениям и верованиям противника,* если мы ви­дим, что они искренни.

Это условие соблюдается очень редко. Обычно люди живут еще "звериным обычаем" в области мысли, т. е. склонны считать человека, который держится других убеждений, или идиотом, или мерзавцем и, во всяком случае, настоящим "врагом". Это, конечно, признак или некультурного и невеже­ственного, или же узкого ума.

Одним словом, уважение к чужой вере и к чужим убеждениям, есть один из важнейших ви­дов уважения к человеческой личности. Где ма­ло первого, там мало вообще и последнего.

2. Как "глубоко правдивые" убеждения, так и понимание их ценности и уважение к ним чаще всего вырабатываются трудом, страданиями, опытом жизни...

3. Здесь, кстати, можно привести некоторые соображения, помогающие иным бороться со склонностью считать *наше* мнение истиною, а *остальные —* чепухой, результатом недомыслия или нечестности.

Во-первых, просты и несомненны (для обыч­ных целей) лишь истины нашего обычного опы­та. Но чем сложнее и отвле­ченнее истина, тем менее она "проста" и тем труднее достигнуть правильной уверенности в ней. Между тем огромное множество людей со­вершенно не понимает этого.

4. Второе, чего не следует забыть, это — *ложная мысль в большинстве случаев ложна только отчасти.* Но не следует забы­вать и того, что и *большинство "истин",* выхо­дящих за пределы простого обычного опыта, *то­же не "чистые истины", что в них есть тоже примесь заблуждения* большего или меньшего, которого мы оценить теперь не в силах. Оценят другие, оценят потомки. И мысль об этом долж­на постоянно смягчать самоуверенность и узость нашего мышления и способствовать тому, чтоб относиться ко всем взглядам, даже совершенно противоположным, с полным вниманием и без пренебрежения.

5. Степень убежденности не пропорциональна количеству затраченной на нее умственной работы, и, быть может, общее правило таково: что *чем менее уверенность основана на рассуждении, тем крепче за нее держатся.*

Помня все эти соображения и применяя к се­бе, а не только к другим, человек значительно убавит самоуверенность собственной мысли, а вместе с этим возрастает уважение к праву дру­гих людей мыслить и решать вопросы по-свое­му,— что играет очень немалую роль в пра­вильном споре.

## Глава XII. Некоторые общие замечания о споре

1. Для того чтобы сознательно вести правиль­ный сосредоточенный спор, нужно обладать од­ним довольно редким уменьем: нужно уметь *"охватывать спор",* т. е. все время держать в памяти *общую картину данного спора,* отдавая себе отчет, в каком он положении находится, что сделано, что и для чего мы делаем в дан­ную минуту. И ни на одну ми­нуту не надо упускать главной цели спора: те­зиса.

2. Во многих спорах разногласие между нами и противником в тезисе и в доводах таково, что оно *зависит* от разногласия в других, более об­щих и глубоких вопросах, часто в принципах – *"корнях спора".*

3. Часто приходится выяснять корни спора сообща с противником. Если же оба спорщика не видят, что суть их разногласия в корнях спора, и не ищут этих корней, спор обращается часто в ряд неосмысленных и бесцельных схваток.

Спор из-за принципов "для победы" — пус­той спор. О нем нечего и говорить. Спор "для убеждения", как уже сказано, редко приводит к цели, если у противника есть в данном отноше­нии твердые принципы или "природные склонно­сти" к определенным принципам. Можно всту­пать в такой спор лишь из необходимости. "Спор для проверки истины" — одно из лучших средств в обычной жизни для выяснения, обос­нования и проверки своих принципов. Настоя­щая же область для обсуждения принципов — в науке, иногда на самых вершинах ее. Здесь спо­ры ведутся нередко веками, даже тысячелетия­ми, причем *побеждает* на время то одна, то другая сторона. Но многие из этих "корней" на­шего знания лежат так глубоко, что дойти до их полной глубины и *завершить* спор не уда­лось и до сей поры.

4. *Завершение спора* не то же, что *конец* спора. Каждый спор *кончается;* но не каждый спор вместе с этим *получает завершение.* Спор может кончиться просто потому, что перестают спорить. *Завершается* же спор тогда, когда одна из сторон отказывается от своей точ­ки зрения на тезис, *убеждена* противниками.

5. Можно сказать, что огромное большинство наших обычных споров только оканчивается, а не завершается тут же. В свою очередь, "завершение спора" вместе с концом его часто бывает *мнимое.*

6. С логической стороны завершение спора может привести к разным результатам. Иногда спор завершается простой победой данного тези­са или антитезиса, признанием его обеими сто­ронами. Иногда же под влиянием критики тезис терпит большие или меньшие изменения: в него вносятся оговорки, исправляются неточности и т. д., и он принимается обеими сторонами уже в этом измененном и исправленном виде. Быва­ет и так, что во время спора выясняется, что надо прямо отбросить тезис и выдвинутый про­тив него определенный узкий антитезис, а при­нять какое-нибудь третье, чаще всего среднее мнение.

# Список использованных источников

**Поварнин С**. Спор: О теории и практике спора. – Мн.: ТПЦ "Полифакт", 1992. – (Открытый университет).