Содержание

Введение\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2

## Общие сведения о споре\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_3

## Уловки в споре\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_6

Тактические приемы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_12

Правила и ошибки по отношению к форме аргументации и критики\_\_\_\_15

Заключение\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 16

Список Литературы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_17

**Введение**

Спор имеет огромное значение в жизни, в науке, в государственных и общественных делах. Где нет споров о важных, серьезных вопросах, там застой. - Наше время в России особенно богато горячими спорами общественного и политического характера. Теория спора, - предмет совершенно неразработанный в современной науке. Естественно, что первые попытки ее разработки и популяризации не могут претендовать на какую-либо полноту.

Первоначально логика разрабатывалась в связи с запросами практики судопроизводства и ораторского искусства. Связь логики с этими сферами человеческой деятельности прослеживается в Древней Индии, Древней Греции и  
Риме. Так, в общественной жизни Древней Индии в период, когда проявился интерес к логике, дискуссии были постоянным явлением. Об этом пишет известный русский востоковед академик В. Васильев: «Если явится кто-нибудь и станет проповедовать неизвестные дотоле идеи, их не будут чуждаться и преследовать без всякого суда: напротив, охотно будут признавать их, если проповедник этих дней удовлетворит всем возражениям и опровергнет старые теории. Воздвигали арену состязания, выбирали судей и при споре присутствовали постоянно цари, вельможи и народ; определяли заранее, независимо от царской награды, какой должен быть результат спора. Если спорили только два лица, то иногда побежденный должен был лишать себя жизни – бросаться в реку или со скалы или сделаться рабом победителя, перейти в его веру. Если то было лицо, пользующееся уважением, например достигшее звания вроде государева учителя и, следовательно, обладавшее огромным состоянием, то имущество его отдавалось часто бедняку в лохмотьях, который сумел его оспорить. Понятно, что эти выгоды были большой приманкой для того, чтобы направить честолюбие индийцев в эту сторону. Но всего чаще мы видим, что спор не ограничивался личностями, в нем принимали участие целые монастыри, которые вследствие неудачи могли исчезнуть вдруг после продолжительного существования. Как видно, право красноречия и логических доказательств было до такой степени неоспоримо в Индии, что никто не смел уклониться от вызова на спор».

Судебные и политические дискуссии были распространены и в Древней  
Греции. Часто судебное решение зависело от логической доказательности речи обвиняемого или обвинителя. Никакие искусственные приемы, никакое красноречие не способные помочь, если нет хорошо обоснованных идей и убедительных доказательств.

## Общие сведения о споре

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" 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:

1) самому своими силами определить понятие; 2) 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 свойственен 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.

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.

Так же необходимо отметить, что основными видами спора являются:

* Конструктивный
* Деструктивный
* Устный
* Письменный
* Организованный
* Стихийный

Условиями для начала спора являются:

* Наличие минимум двух сторон имеющих индивидуальный взгляд на предмет спора.
* Наличие разногласий у сторон-спорщиков и личную заинтересованность в разрешении этих разногласий.
* Готовность спорящих к спору и наличии у каждой стороны аргументов различной степени убедительности.

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

· он не должен упорствовать, когда или довод противника очевиден, или очевидно правильно доказан;

· он не должен слишком легко соглашаться с доводом противника, если довод этот покажется ему правильным.

Рассмотрим первый случай. Упорствовать, если довод противника сразу "очевиден" или доказан с несомненной очевидностью, неуместно и вредно для спорщика. Ясно, что человек не имеет достаточно мужества и честности и любви к истине, чтобы сознаться в ошибке. В частных спорах излишнее упорство порой доходит до того, что переходит в так называемое "ослиное упорство". Защитник своей ошибки начинает громоздить в пользу ее такие невероятные доводы, что слушателю становится смешно. К сожалению, такое упорство встречается даже и в научных спорах. Однако, если спор важен и серьезен, ошибочно и принимать доводы противника без самой бдительной осторожности. Здесь, как и во многих серьезных случаях, надо "семь раз примерить и один отрезать". Нередко бывает так, что довод противника покажется нам с первого раза очень убедительным и неопровержимым, но потом, пораздумав как следует, мы убеждаемся, что он произволен или даже ложен. Иногда сознание этого приходит еще в споре. Но довод принят уже, и приходится "брать согласие на него обратно" - что всегда производит неблагоприятное впечатление на слушателей и может быть использовано во вред нам, особенно - нечестным, наглым противником. Поэтому, чем серьезнее спор, тем должна быть выше наша осторожность и требовательность для согласия с доводами противника. 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. Если довод кажется нам очень 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. Начал переходить на личности и пытаться лишь обидеть-проиграл спор.

1. Самый прямой и честный - условное принятие довода. "Принимаю ваш довод условно. Допустим пока, что он истинен. Какие еще доводы вы хотите привести?" При таком условном доводе и тезис может быть доказан только условно: если истинен этот довод, то истинен и тезис.

2. Самый употребительный прием - объявление довода произвольным. Мы требуем доказательств его от противника, несмотря на то, что довод и кажется нам достоверным.

3. Оттягивание ответа.

## Уловки в споре

В процессе аргументации и критики могут совершаться ошибки двух типов: умышленные и неумышленные. Умышленные ошибки называются софизмами, а лица, совершающие такие ошибки, - софистами. Софизмами называются и сами рассуждения, в которых содержаться умышленные ошибки. Название софизм происходит от греч. ??????? – хитрая уловка, выдумка.Уловкой в споре называется всякий прием, с помощью которого хотят обычно облегчить спор для себя или затруднить спор для противника .Существуют различные виды уловок:

**Позволительные уловки**

Позволительными уловками в спорах могут считаться:

* Приостановление спора одной или обеими сторонами по уважительным причинам.
* При обострении спора и выходе спора в непозволительную фазу (нарушения), спор может быть остановлен одной (даже и неправой) стороной к своей выгоде.
* Обращение к независимому лицу или источнику с просьбой разъяснения неточностей и др.

1Уловкой в споре называется всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя или затруднить спор для противника. Таких приемов многое множество, самых разнообразных по своей сущности. Иные из них, которыми пользуются для облегчения спора себе самим, позволительны. Другие - непозволительны и часто прямо бесчестны. Перечислить все уловки или хотя бы точно классифицировать их - в настоящее время невозможно. Считаем, однако, необходимым описать некоторые из наиболее важных и чаще всего встречающихся, чтобы помочь узнавать их и принимать меры защиты.

2. Сначала коснемся некоторых, явно позволительных приемов. К таким уловкам относится (чаще всего в устном споре) оттягивание возражения. Иногда бывает так, что противник привел нам довод, на который мы не можем сразу найти возражение. Просто "не приходит в голову", да и только. В таких случаях стараются по возможности незаметнее для противника "оттянуть возражение", напр., ставят вопросы в связи с приведенным доводом, как бы для выяснения его или для осведомления вообще, хотя ни в том, ни в другом не нуждаются; начинают ответ издали, с чего-нибудь имеющего отношение к данному вопросу, но и прямо с ним не связанного и т.д., и т.д. В это самое время мысль работает и часто является желаемое возражение, к которому сейчас и переходят. Надо уметь это сделать ловко и незаметно. Если противник заметит, в чем дело, он всячески будет мешать уловке.

3. Уловка эта в чистом виде вполне позволительна и часто необходима. Психический механизм человека - механизм очень капризный. Иногда вдруг мысль в споре отказывается на момент от работы при самом обычном или даже нелепом возражении. Человек "теряется". Особенно часто случается это с людьми нервными или застенчивыми, под влиянием самых неожиданных причин,- напр., даже иногда под влиянием внезапно мелькнувшей мысли: "а вдруг я не найду ответа" (самовнушение). Высшей степени это явление достигает в так называемом "шоке". У спорящего вдруг утрачивается весь багаж мыслей по данному вопросу. "Голова опустела". Все знания, все доходы, все возражения как будто "вылетели из головы". Человек совершенно беспомощен. Такой "шок" встречается чаще всего тогда, когда человек очень волнуется или устал. В подобных случаях единственное "спасение" - разбираемая нами уловка. Надо стараться не выдать своего состояния, не смотреть растерянно, не понижать и не ослаблять голоса, говорить твердо, и умело оттянуть возражение до тех пор, пока не оправишься. Иначе и противник, и слушатели (по большей части судящие о ходе спора "по внешности") будут думать, что мы "разбиты", как бы нелеп ни был довод, при котором случилась с нами эта неприятная история.

Часто к "оттягиванию возражения" прибегают и в тех случаях, когда, хотя довод противника кажется правильным, но все-таки не исключена возможность, что мы подвергаемся некоторой иллюзии или ошибке в такой оценке. Осторожность велит не слишком легко с ним соглашаться; В таких случаях очень часто прибегают и к другим уловкам, уже не позволительным, напр., уклоняются от возражения на него и замалчивают, "обходят" его; или же просто переводят спор на другую тему и т.д. и т.д.

4. Вполне позволителен и тот прием (его даже трудно назвать "уловкой"), когда мы, видя, что противник смутился, при каком-нибудь доводе, или стал особенно горячиться, или старается "ускользнуть" от ответа,- обращаем особенное внимание на этот довод и начинаем "напирать" на него. Какой бы ни был спор, всегда следует зорко следить за слабыми пунктами в аргументации противника и, найдя такой пункт, "разработать" его до конца, не "выпуская" противника из рук, пока не выяснилась и не подчеркнулась вся слабость этого пункта. "Выпустить" противника в таких случаях можно лишь тогда, когда у противника, очевидно, шок или т.п. или же из великодушия, из известного "рыцарства в споре", если он попал в особо нелепый "просак". Между тем, уменье использовать слабые места противника встречается довольно редко. Кого интересует искусство спора, тот часто с жалостью наблюдает, как спорщик, по полному своему неуменью ориентироваться в споре или по другим причинам, теряет свое преимущество перед противником.

5. Вполне позволительны также некоторые уловки, которыми отвечают на нечестные уловки противника. Иногда без этого не защитить себя. Напр., в споре вам надо доказать какую-нибудь важную мысль. Но противник почувствовал, что если вы ее докажете, то докажете и тезис, и тогда дело его проиграно. Чтобы не дать вам доказать эту мысль, он прибегает к нечестной уловке: какой бы вы довод в пользу нее ни привели, он объявляет его недоказательным. Вы скажете: "все люди смертны",- он отвечает: это еще не доказано. Вы скажете: "ты-то сам существуешь или нет?" Он отвечает: может быть, и существую, а может быть это и иллюзия". Что с таким человеком делать? При таком "злостном отрицании" доводов остается или бросить спор или, если это неудобно, прибегнуть к уловке. Наиболее характерны две "защитных уловки": а) надо "провести" доводы в пользу доказываемой мысли так, чтобы противник не за метил, что они предназначаются для этой цели. Тогда он не станет "злостно упорствовать" и может их принять. Когда мы проведем все их в разброс, потом остается только соединить их вместе - и мысль доказана. Противник попался в ловушку. Для того, чтобы с успехом выполнить эту уловку, часто нужно очень большое искусство, уменье "владеть спором", уменье вести его по известному плану, что в наше время встречается редко. Проще другая уловка. б) Заметив, что противник злостно отрицает каждый наш довод в пользу доказываемой мысли, а какой-нибудь довод нам необходимо провести, мы ставим ловушку. О нашем доводе умалчиваем, а вместо него берем противоречащую ему мысль и делаем вид, что ее-то и хотим употребить, как довод. Если противник "заладил" отрицать все наши доводы, то он может, не вдумавшись хорошенько, наброситься и на нее и отвергнуть ее. Тут-то ловушка над ним и захлопнется. Отвергнув мысль, противоречащую нашему доводу, он тем самым принял наш довод, который мы хотели провести. Напр., мне надо провести довод "некоторые люди порочны от природы", а противник мой явно взялся за злостное отрицание и ни за что не пропускает никакого довода. Тогда я делаю вид, что хочу выдвинуть, как довод, противоречащую мысль: "ведь вы же не станете отрицать", - скажу я - "что от природы всякий человек добр и непорочен, а порочность приобретается от воспитания, от среды и т.д.". Если противник не разгадает ловушки, он и здесь применит свою тактику и заявит, что это очевидно ложная мысль. "Несомненно, есть люди порочные от природы" - иногда приведет даже доказательства. Нам же это-то как раз и нужно. Довод проведен, ловушка захлопнулась.

### Грубейшие непозволительные уловки

Грубейшими уловками в споре являются:

* Отход «в сторону» от темы происходящего спора с переходом на «личности» — указания на:профессию, национальность, занимаемую должность, физические пороки, психические расстройства.
* Крик и нецензурные выражения, взаимные оскорбления, крики и оскорбления третьих лиц.
* Угрозы и [хулиганские выходки](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%B1%D0%BE%D1%88%D0%B8%D1%80).
* Рукоприкладство и [драка](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%80%D0%B0%D0%BA%D0%B0) как крайняя мера так называемого «доказательства» правоты или неправоты.

1. Непозволительных уловок бесчисленное множество. Есть очень грубые, есть очень тонкие. Наиболее грубые уловки "механического" характера. Такой характер часто имеет неправильный "выход из спора". Иногда приходится "бросить спор", потому что, напр., противник пускается в личности, позволяет себе грубые выражения и т.п. Это, конечно, будет правильный "выход из спора", по серьезным мотивам. Но бывает и так, что спорщику приходится в споре плохо потому, что противник сильнее его или вообще, или в данном вопросе. Он чувствует, что спор ему не по силам, и старается всячески "улизнуть из спора", "притушить спор", "прикончить спор". В средствах тут не стесняются и нередко прибегают к грубейшим механическим уловкам.

2. Самая грубая из них и самая "механическая" - не давать противнику говорить. Спорщик постоянно перебивает противника, старается перекричать или просто демонстративно показывает, что не желает его слушать; зажимает себе уши, напевает, свистит и т.д. и т.д. В споре при слушателях иногда играют такую роль слушатели, видящие, что их единомышленнику приходится плохо: тут бывает и хор одобрения или неодобрения, и рев, и гоготанье, и топанье ногами, и ломанье столов и стульев, и демонстративный выход из помещения - все по мере культурности нравов слушателей. Спорить при таких условиях, конечно, невозможно. Это называется (в случае успеха) "сорвать спор".

3. Другая но уже более "серьезная" механическая уловка с целью положить конец невыгодному спору – “призыв” или “довод к городовому”. Сначала человек спорит честь честью, спорит из-за того, истинен ли тезис или ложен. Но спор разыгрывается не в его пользу - и он обращается ко властям предержащим, указывая на опасность тезиса для государства или общества и т.д. И вот приходит какая-нибудь "власть" и зажимает противнику нашему рот, что и требовалось доказать. Спор прекратился и "победа" за ними.

4. Но "призыв к городовому" имеет целью только прекратить спор. Многие этим не довольствуются, а применяют подобные же средства, чтобы "убедить" противника, т.е. вернее, заставить его, по крайней мере на словах, согласиться с нами. Тогда подобные доводы получают название "палочных доводов". Конечно, и в наше время употребляются еще "палочные доводы" в буквальном смысле слова. Насилие во всех видах очень часто "убеждает" многих и разрешает споры, по крайней мере, на время. Но такие палочные доводы в область рассмотрения логикой, хотя бы и прикладной, не входят (Однако одним отечественным логиком была сделана попытка ввести их в область  логики. Рассматривая "софизмы практической жизни и деятельности такого или другого лица в частности" и т.п., он говорит: "наилучшею логикой для свержения таких софизмов служа: 1) религия и закон гражданский, блюстители и исполнители их, как-то: пастыри церковные и власти государственные, 3) главы семейств и все старшие по отношению к подчиненным им... 4) Софизмы государственные могут быть разрешаемы и опровергаемы только верховными властями, через посредство дипломатических сношений и переговоров или вооруженною силою" (Коропцев, П. Руководство к начальному ознакомлению с логикой. СПб., 1861, с. 192). Надо сказать, что в этих словах сформулирована довольно популярная и в наше время система "разоблачения софизмов".). Здесь палочным доводом называется довольно некрасивая уловка, состоящая в том, что приводят такой довод, который противник, по соображению софиста, должен принять из боязни чего-нибудь неприятного, часто опасного, или на который он не может правильно ответить по той же причине и должен или молчать, или придумывать какие-нибудь "обходные пути". Это, в сущности, разбой в споре. Даже, пожалуй, в одном отношении, еще хуже. Разбойник открыто предлагает дилемму: "кошелек или жизнь". Софист преподносит скрытым образом и с невинным видом дилемму "принять довод или потерпеть неприятность"; "не возражать или пострадать".

5. Такие доводы изобилуют во все времена, у всех народов, при всех режимах; в государственной, в общественной, в частной жизни. Во времена инквизиции были возможны, напр., такие споры: вольнодумец заявляет, что "земля вертится около солнца"; противник возражает: "вот во псалмах написано: Ты поставил землю на твердых основах, не поколеблется она в веки и веки". "Как вы думаете" - спрашивает он многозначительно - "может Св. Писание ошибается или нет?" Вольнодумец вспоминает инквизицию и перестает возражать. Он для большей безопасности обыкновенно даже "убеждается", даже иногда трогательно благодарит "за научение". Ибо "сильный", "палочный довод", вроде стоящей за спиной инквизиции, для большинства слабых смертных естественно неотразим и "убедителен".

В наши времена, слава Богу, инквизиции нет, но существует много других форм палочного довода. Пример из недавней жизни - собеседование миссионера со старообрядцами. Старообрядец яростно доказывает, что миссионер и его церковь - еретики. Находчивый "миссионер" ставит вопрос: "Вот как! Значит и наш Государь Император еретик"? Перед старообрядцем мелькнули - (в воображении, а может быть и наяву) знакомые лица альгвазилов, и вспомнились "места не столь отдаленные". "Сердце его смятеся и остави его сила его" и "бысть яко человек не слышай и не имый во устех своих обличения". Начальство иногда очень удачно убеждает своих подчиненных. "Люди других убеждений" ему "не подходят", а дома у убеждаемого Вася и Ваня пищат, есть-пить просят. Доводы начальства часто действуют несравненно сильнее Цицероновского красноречия.

### Психологические уловки

* Лесть оппонента
* «Подмазывания аргументов»
* Высокомерие, требование уважения к себе
* Шантаж
* Ставка на ложный стыд
* Личные выпады
* Срывание спора
* Необоснованное обвинение в упрямстве
* Предположим, первый участник сказал, что что-то нельзя делать в течениe 60-ти секунд, второй говорит, например, «то есть на 59-й сек. нельзя, а на 60-й можно. А что же такое, интересно, произойдет на 60-й секунде?». Разумеется, имеются ввиду не абсолютно любые случаи.
* Сравнивание чего-либо несравнимого. В этом случае рекомендуется всё же уметь объяснять разницу «между Африкой и компьютером», чтобы объяснить, почему их нельзя сравнивать.
* При сравнении чего-либо говорить, что это нельзя сравнивать (разумеется, имеется ввиду когда можно). В таком случае желательно спросить у оппонента, почему. Причем обязательно в подробностях (Иначе получите очень глупый ответ, а на глупые ответы всегда сложно найти контраргументы ввиду того, что с логикой они слабо связаны).

### Лживые доводы-"Мнимые доказательства"

[Лживым](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%BE%D0%B6%D1%8C) доводом в споре является любая откровенно-недостоверная информация используемая одной из сторон (спорщиком, спорящими) с целью доказать свою точку зрения на предмет, либо ситуацию. Приведение лживого довода как правило является индикатором слабости позиции в споре той из сторон которая прибегает к лживому доводу и дезинформации. Расчет спорящей стороны при приведении лживого довода делается на недостаточную компетентность в вопросе спора другой стороны, и призван на усиление своей позиции в спорной ситуации. Разрушение лживого довода стороной противником может быть произведено приведением независимой точкой зрения, ссылками на документы по предмету спора, и др.

### Произвольные доводы

Это доводы приводимые третьей (косвенной) стороной сторонам-спорщикам, и не имеющие яркой смысловой окраски для конкретной точки зрения на предмет спора. Произвольные доводы как правило не являются ни доказательствами, ни опровержениями, и в значительной мере неся смысл поверхностного суждения, мешают и отвлекают стороны-спорщики от решения спора и нахождения истины. В Древней Греции были софисты, которые за плату обучали искусству побеждать в споре, о чем бы спор ни шел, искусству сделать слабый довод сильным, а сильный, если этот довод противника, - слабым. Они учили спорить о том, чего не понимаешь. Таким учителем был, например, философ Протагор. Недопущению ошибок в аргументациях и критике способствует соблюдение специальных правил.

Первое правило: необходимо явно сформулировать тезис (в виде суждения, системы суждений, проблемы, гипотезы, концепции и т.д.). Это правило выражает главное условие эффективности аргументации и критики. Чтобы реализовать первое правило аргументации по отношению к тезису, необходимо: во-первых, исследовать спорную мысль и выделить пункты согласия и разногласия; во-вторых, договориться о тезисах аргументации сторон.

Второе правило: тезис должен быть сформулирован четко и ясно. Как выполнить это требование? Во-первых. Нужно выяснить, все ли дескриптивные (нелогические) термины, содержащиеся в формулировке тезиса, всем вполне понятны. Если есть непонятные или двусмысленные слова, то их следует уточнить, например, путем определения. Во-вторых. Нужно выявить логическую форму тезиса. Если тезис является суждением, в котором нечто утверждается или отрицается о предметах, то нужно выяснить о всех ли предметах идет речь в суждении или лишь о некоторых (о многих, о большинстве, и меньшинстве и т.д.) Например, пропонент утверждает: «люди злы». Кто-то может возражать, что это не так. Если утверждение уточнить следующим образом: «Некоторые люди злы», то необходимость в споре отпадает. Следует уточнить, в каком смысле употреблены союзы «и», «или», «если…, то…» и т.д. Например, союз «или» может выражать как нестрогую, так и строгую дизъюнктивную связь, «если…, то…» - импликативную или условную связь и т.д. В-третьих. Иногда целесообразно уточнить время, о котором идет речь в суждении, например уточнить, утверждается ли, что определенное свойство принадлежит предмету всегда или оно принадлежит ему иногда; уточнить значение таких слов, как «сегодня», «завтра», «через столько-то часов» и т.д. Иногда утверждают, что определенное событие произойдет в ближайшее время, в последующий период. Опровергать такие утверждения трудно, поскольку они не являются ясными. Нужно потребовать от оппонента уточнить такие утверждения. В-четвертых. Иногда необходимо выяснить, утверждают ли, что тезис является истинным или же Подготовительная работа, заключающаяся в выработке общего поля аргументации, исследовании спорной мысли и выделении и четкой формулировке тезиса, позволяет сэкономить время на дальнейших этапах аргументации и повысить ее эффективность, что он является только правдоподобным.

Третье правило: тезис не должен изменяться в процессе аргументации и критики без специальных оговорок. С нарушением этого правила связана ошибка, называемая «подменой тезиса». Она совершается в том случае, когда в качестве тезиса выдвигается некоторое утверждение, а аргументируется или критикуется другое, сходное с выдвинутым; в конце же концов делается вывод о том, что обосновано или раскритиковано исходное утверждение.

**Тактические приемы**

Тактика аргументации и критики - план отдельного этапа аргументации или критики. Часто тактика заключается в применении специальных приемов.  
Эти приемы (тактические) подразделяются на приемы общего характера  
(общеметодологические), а также на логические, психологические (в том числе социально-психологические), риторические, физиологические и физические.  
Основанием выделения видов тактических приемов являются возможные аспекты рассмотрения аргументации. Один из аспектов – нравственный. Абсолютного критерия приемлемости тех или иных приемов с нравственной точки зрения, по- видимому, не существует.

Рассмотрим основные общеметодологические тактические приемы.

«Оттягивание выражения». Этот прием заключается в следующем.  
Осуществляя аргументацию в процессе дискуссии, человек может оказаться в затруднении при ответе на вопрос или при подборе аргументов для возражения.  
Он может чувствовать, что аргументы существуют, что она будут найдены, если удастся выиграть время и подумать. В таком случае рекомендуется попросить спрашивающего подождать, а самому повторить ранее высказанные аргументы или  
«вспомнить» что-то, что непременно нужно сейчас сказать присутствующим.  
Если это зависит от отвечающего на возражение, можно даже объявить перерыв.  
Выиграв время, иногда всего несколько минут, можно найти требуемое возражение.

«Сокрытие тезиса». Если такое педагогическое правило - читая лекцию, участвуя в дискуссии, выступая на собрании и т.д., четко сформулировать тезис аргументации, а затем его обосновать. Такой способ построения лекции, речи и т.д. позволяет сосредоточить внимание присутствующих и лучше усвоить весь ход аргументации.

В некоторых случаях целесообразно действовать наоборот: сначала изложить аргументы, причем сформулировать их ясно и четко; спросить оппонента, согласен ли он с аргументами, а уж потом вывести тезис из аргументов. Иногда тезис можно и не выводить, предоставив это оппоненту.  
Более того, иногда, чтобы не обидеть оппонента, можно даже высказать ложный тезис, который явно не следует из аргументов, а оппонент при последующем размышлении сам исправит ошибку и придет к правильному выводу.

Этот прием применяется тогда, когда оппонент не заинтересован в доказательстве вашего тезиса. Существует, правда, мнение, что в научных спорах сохраняется беспристрастность, поскольку научные истины не задевают интересов людей, особенно если это истины естественных наук. Эта мысль содержится в следующем высказывании Лейбница: «Если бы геометрия так же противоречила нашим страстям и нашим интересам, как нравственность, то мы бы так же спорили против нее и нарушали ее вопреки всем доказательствам  
Эвклида и Архимеда, которые мы называли бы тогда бреднями и считали бы полными ошибок». В действительности и геометрия может противоречить нашим интересам. Если ученый всю жизнь занят обоснованием определенной концепции, а его оппонент выдвигает новую концепцию, противоречащую концепции этого ученого, то последний чаще всего проявляет заинтересованность в споре.  
Убедить его в ложности развиваемой им концепции, а значит, в бесплодности его многолетней работы трудно, а иногда и невозможно. Известный физик М.  
Планк писал: «Великая научная идея редко внедряется путем постепенного убеждения своих противников. В действительности дело происходит так, что оппоненты постепенно вымирают, а растущее поколение с самого начала осваивается с новой идеей.

В таких случаях прием «сокрытие тезиса» может способствовать отысканию истины.

«Затягивание спора». Этот прием используется в тех случаях, когда оппонент не может ответить на возражение, а также когда он чувствует, что не прав по существу. Оппонент просит повторить вашу последнюю мысль, сформулировать ваш тезис («Ничего, что в пятый раз»). Как реагировать на этот прием? Нужно назвать применяемый прием и обратиться к аудитории с вопросом: «Кто еще, кроме оппонента, не понял, что я доказываю?».

«Разделяй и властвуй». Заключается в расчленении сил коллективного оппонента путем нахождения разногласий в его рядах и противопоставления одной его части другой. Если удается вызвать спор внутри группы, являющейся коллективным оппонентом, цель считается достигнутой.

Реакция – предложить членам группы отвлечься от незначительных разногласий и отстаивать основную идею, относительно которой есть согласие.

«Переложить бремя доказывания на оппонента». Иногда критиковать аргументацию противоположной стороны легче, чем обосновывать свой тезис, поэтому, применяя данный прием, стараются свой тезис не обосновывать, если это затруднительно, а требовать доказательства тезиса оппонента. Другое название этого приема - «истина в молчании».

«Кунктация» (от лат. сunctator – медлительный). Кунктатор – прозвище древнеримского полководца Квинта Фабия Максима, которое было дано ему за медлительность в войне против Ганнибала (действовал так, чтобы истощить армию Ганнибала).

Применяя этот прием, стараются занять выжидательную позицию в споре, чтобы проверить свои аргументы, слабые отбросить, а сильные использовать в самом конце спора, выступить последним, чтобы оппонент не смог возразить.

«Хаотичная речь». В некоторых случаях, когда пропонент не в состоянии босновать отстаиваемое положение, он имитирует речь психически больного человека. Польский логик Т. Котарбиньский приводит пример такой речи: «Решительно отменяя эту цингу халтурящего достоинства авторитетных привилегий, благодаря инквизиторскому праву уничтожающих формальное соглашение автономного исполнения… Что еще сотворил паразитный бездельник, боксирующий с ни в чем не повинной ясновидящей особой, если осмелился опозорить славу, достоинство, честь большинства облигационных иероглифов, как он посмел развратить абстрактную женщину всебытия?»  
Встречаясь с этим приемом, нужно назвать его и сказать, что здесь не выделены тезис и аргументы.

«Уловка Фомы» (ни с чем не соглашаться). «Отрицайте все, и вы легко можете прослыть за умницу» (И.С. Тургенев). Этот прием иногда применяется по убеждению, а иногда с целью остаться победителем с споре. В первом случае приема лежит незнание или отрицание философского учения о соотношении абсолютной и относительной истин. Научное учение, если это учение о сложном явлении, как правило, является истиной относительной  
(содержит опровергаемые в процессе развития науки утверждения) и истиной абсолютной (содержит не опровергаемые в дальнейшем утверждения).  
Преувеличение первой черты учения приводит к агностицизму   
а второй – к догматизму.

Применяющему рассматриваемый прием можно задать вопрос: «Вы являетесь агностиком?»

«Игнорирование интеллектуалов». Прием заключается в следующем: пропонент ведет себя так, будто среди слушателей не интеллектуалов, т.е. образованных и умных людей, способных объективно и осмысленно оценивать получаемые сведения. Ссылается, например, на исторические факты, но неточно. То, что среди слушателей есть люди, знающие историю, его не смущает.

«Простая речь». Отличается от предыдущего тем, что при его применении в рассуждениях избегают фактических и логических ошибок. В случае выступления перед публикой, среди которой много необразованных людей, избегают сложных рассуждений. Говорят медленно, приводят житейские примеры, иногда даже грубоватые, не употребляют иностранных слов.

Невозможно описать все тактические приемы общеметодологического характера, поскольку человеческое творчество в этом направлении не завершено. Используя имеющиеся знания логики и теории аргументации, можно найти способы реагирования на неизвестные нам тактические приемы.

**Правила и ошибки по отношению к форме аргументации и критики**

Кри́тика (от [фр.](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%86%D1%83%D0%B7%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) *critique* из [др.-греч.](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B5%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) κριτική τέχνη «искусство разбирать, суждение») —

* выявление [противоречий](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%B5%D1%87%D0%B8%D0%B5);
* разбор (анализ), обсуждение чего-либо с целью дать оценку (например, [литературная критика](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0));
* отрицательное суждение о чём-либо (в [искусстве](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D0%BA%D1%83%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE), общественной жизни и т. д.), указание недостатков;
* исследование, научная проверка достоверности, подлинности чего-либо (например, критика текста, критика исторических источников).

Отношение между аргументами и тезисом должно быть по меньшей мере отношением подтверждения. При нарушении этого правила возникает ошибка "не подтверждает".  
Применительно к доказательству она имеет название "не следует". Аргументируя или исследуя готовую аргументацию, важно знать, какова логическая связь между тезисом и аргументами: следует ли тезис из аргументов с необходимостью; аргументы лишь подтверждают тезис; логической связи между тезисом и аргументами нет. Для решения этой задачи необходимо применять знание учения логики о дедуктивных и индуктивных умозаключениях. При этом нужно иметь в виду, что правильность или неправильность некоторых способов рассуждения можно выявлять "на слух", без использования бумаги и карандаша, а для анализа других (сложных рассуждений) требуется письменное применение средств символической логики. С ошибкой "не следует" связана уловка, которая заключается в следующем. Противоположную сторону сбивают с толка набором бессмысленных фраз. При этом исходят из того, что некоторые люди привыкли думать: если звучит речь, то за словами что-то кроется. Эта уловка особенно действует тогда, когда противник сознает свою слабость и привык, слушая много того, чего не понимает, делать вид, что все ему понятно.

Такому человеку задают вопрос: "Вам это понятно?" Он с серьезным видом отвечает: "Понятно". В конце концов утверждают, что тезис доказан. Такая уловка неприменима к тем, кто не делает вид, что понимает то, что ему непонятно.

**Заключение**

Как говорил Аристотель в свое время- не следует спорить с первым встречным, а лишь с тем, кто стремится к истине. Этим советом не всегда можно воспользоваться, так как интересы дела иногда не позволяют выбирать оппонента для дискуссии. Однако в тех случаях, когда оппоненты спорят не ради достижения истины, а ради того, чтобы "себя показать", можно прервать спор. В заключении хотелось бы проанализировать выше сказанное и дать пару советов по поводу спора. Исходя из данного материала, следует обратить внимание на данные пункты:

1)Нужно знать предмет спора. Не следует категорично высказываться о вещах, которые вам малознакомы.

2)Нужно знать правила логики. Иногда в споре мы чувствуем, что "что-то здесь не то", а что именно, не знаем. В таких случаях используют знания логики, е помощью которых находят ошибки, а также убеждают других в том, что они рассуждают неправильно. Если рассуждение сложное, то для его анализа необходимо использовать символическую логику. Без этого установить правильность или неправильность рассуждения не всегда удается.

3)Нужно сохранять спокойствие в споре. При прочих равных условиях в споре, как правило, побеждает тот, кто ведет его спокойно. Иногда сохранить спокойствие трудно, особенно тогда, когда противник стремится выиграть спор любой ценой. Чтобы не терять самообладания, нужно прежде всего иметь высокую цель, ради которой стоит спорить, готовиться к данному спору, а также к возможным спорам: чаще выступать публично, изучать логику и дело, ради которого придется спорить, работать над совершенствованием дикции, постоянно обогащать свою речь и т.д.

Список Литературы

1. Герасимова И.А. Истина, интернет и древнеиндийский спор // Эпистемология и философия науки. 2008. № 2

2.Ивин А.А. Логика: учебник. – М.: Гардарики, 2000..

3. Кроль Ю. Л. Спор как явление культуры древнего Китая // Народы Азии и Африки. — 1987. — № 2.

4.Поварнин С.И. Спор: о теории и практике спора. Вопросы философии.  
1990.

## 5.С. И. Поварнин ИСКУССТВО СПОРА. О теории и практике спора— Петроград — 1923