**Заказ № 374**

**Реферат на тему: «Искусство ведения спора»**

**Содержание**

Введение…………………………………………………………………..3

1. Понятие спора………………………………………………………...4
2. Дискуссия……………………………………………………………..6
3. Полемика………………………………………………………………7
4. Стратегия и тактика спора…………………………………………...8

Заключение……………………………………………………………...13

Список литературы……………………………………………………..14

**Введение**

Мир, в котором живет современный человек, соткан из противоречий. По этой причине он более полемичен, чем когда-либо прежде. И будущее человека в значительной степени зависит от того, сумеет ли он — человек — организовать, сделать жизненной ценностью плодотворное и эффективное общение (именно оно составляет сущность процессов коммуникации, в том числе и речевых) в самых разных сферах человеческой жизнедеятельности: в политике, бизнесе, науке, между поколениями, представителями разных культур и т.д.

Сегодня, в конце XX столетия, большая часть человечества осознала очень простой и очевидный факт, что лишь немногие суждения о мире истинны и не требуют доказательств. Но львиная доля наших суждений предполагает активную мыслительную деятельность, протекающую в режиме спора (дискуссии, полемики).

Насколько нудной, вялой, неинтересной, скучной была бы жизнь человека, если бы речевые коммуникации между людьми сводились к строгой и бесстрастной констатации «положения дел». В действительности, в коммуникативных процессах помимо высказываний, выражающих то или иное состояние дел, содержатся побуждения, вопросы, оценки, согласия и возражения вплоть до неприятия чего-либо. Кроме того, определенную окраску, характер коммуникативным актам придает манера поведения, позы, выражения лиц. Все это мы можем обнаружить в спорах.

Спор представляет собой одну из основных форм человеческой коммуникации, в рамках которой уточняются позиции противоборствующих сторон, вырабатывается оптимальное решение проблемы, «рождается истина». Вывод из сказанного выше предельно прост. «Роскошь человеческого общения» (А. Сент-Экзюпери) является наградой за изнурительный труд ума, высокий уровень логической культуры и культуры поведения, а также за филигранное владение искусством спора.

**1. Понятие спора**

Спор — акт речевой коммуникации, однако не всякий коммуникативный процесс является спором. Зафиксируем сущность спора посредством логической операции определения. Спор — это коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится аргументированно утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны.[[1]](#footnote-1) Редкий спор заканчивается безусловной победой одной из сторон, но это не умаляет ценность данного коммуникативного акта. Во-первых, поскольку в споре соревнуются идеи, то его участники обогащаются идейно: обмен идеями, в отличие от обмена вещами, более эффективен.  Б. Шоу так обосновывал этот тезис: если у вас есть одно яблоко и у меня одно, то при обмене ими и у вас, и у меня останется по одному; но если у вас есть одна идея, а у меня другая и мы обмениваемся ими, то в результате у каждого из нас будет по две идеи. Во-вторых, осуществив процесс спора, стороны приходят к более глубокому уяснению как своей собственной позиции, так и позиции своего оппонента.

В-третьих, в споре можно узнать нечто новое и тем самым пополнить свой багаж знаний и расширить кругозор.

Искусство ведения спора получило название эристика. Эристика является интегральным искусством, возникающим на стыке знаний и умений, вырабатываемых логикой, психологией, этикой и риторикой. При таком подходе искусство спора характеризуется двумя основными признаками: доказательностью и убедительностью. Доказательность — это логическое воздействие на оппонента принудительностью рассуждения. Убедительность — это психологическое воздействие на оппонента, направленное на восприятие им той или иной идеи. В рамках спора доказательность и убедительность относительно независимы. Возможны следующих их комбинации: а) доказательно и убедительно; б) доказательно, но не убедительно; в) не доказательно, но убедительно; г) и не доказательно, и не убедительно. Идеальный вариант, к которому необходимо стремиться в любом споре, — доказательность и убедительность рассуждений одновременно. За более чем двухтысячелетнюю историю своего существования эристика выработала общие рекомендации, выполнение которых способствует повышению плодотворности спора:

• Если есть возможность достичь согласия без спора, лучше ею воспользоваться.

• Не спорьте по мелочам; если уж спорить, то только по принципиальным вопросам.

• Почву для спора образует наличие несовместимых позиций относительно одного и того же предмета; если же позиции совместимы, нужда в споре отпадает.

• Спор должен быть предметным, а предмет спора — достаточно ясным и неизменным на всем его протяжении. Спор возможен только при наличии определенной общности исходных позиций, которая способна стать источником начального взаимопонимания спорящих, а также известной суммы знаний о предмете спора.

• Спор предполагает следование определенным законам и правилам логики, этики и психологии.

• Спор не должен быть самоцелью, в споре недопустимы выпады личного характера; помните, что спор должен быть средством достижения истины, выработки оптимального решения.

• В споре следует использовать только корректные приемы, которые могут содержать в себе элементы хитрости, внезапности, атаки, но не лжи, очернения и унижения достоинства противника, подмены предмета спора и т.д.

• Стремитесь излагать свои мысли кратко, связно и красиво.[[2]](#footnote-2)

Виды спора весьма многообразны. Спор может быть конструктивным (товарищеским) или деструктивным (враждебным), устным или письменным, организованным или стихийным, основательным или поверхностным, содержательным или формальным. Перечисленные виды спора выделены по внешним признакам. В жизни больше внимания уделяется содержательным аспектам спора, поэтому одним из важных моментов является выбор вида спора (дискуссии или полемики), который определяется конкретными обстоятельствами.

**2. Дискуссия**

Термин «дискуссия» происходит от латинского discussio — рассмотрение, исследование. Дискуссия — это вид спора, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее решения.[[3]](#footnote-3) Как правило, участниками дискуссии являются лица, которые обладают необходимыми знаниями по обсуждаемым вопросам и имеют полномочное право принимать решение или рекомендовать принять то или иное решение.

Дискуссия представляет собой последовательную серию высказываний ее участников относительно одного и того же предмета, что обеспечивает необходимую связность обсуждения. В большинстве случаев тема дискуссии формулируется до ее начала, что дает возможность ее участникам подготовиться к ней более основательно.

От других видов споров, прежде всего полемики, дискуссия отличается своей целенаправленностью и используемыми средствами. Цель любой дискуссии — достижение максимально возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме. Очевидно, что дискуссия содержит в себе известную долю компромисса, так как она в большей мере ориентирована на поиск и утверждение истины или оптимального решения, чем на торжество определенной позиции. Истина или оптимальное решение являются сплавом, синтезом необходимых, взаимосвязанных элементов, которые обычно содержатся в различных точках зрения, высказанных участниками дискуссии. Средства, используемые в дискуссии, должны признаваться всеми ее участниками. Применение иных средств не допускается.

Итог дискуссии не должен сводиться к сумме высказанных точек зрения относительно обсуждаемого предмета. Он должен представлять собой синтез объективных и необходимых черт, присущих дискутируемому предмету. Другими словами, результат дискуссии должен выражаться в более или менее объективном суждении, поддерживаемом всеми участниками дискуссии или их большинством. Таким образом, в дискуссии выкристаллизовывается более четкая и ясная формулировка решения проблемы, снимается, устраняется до известного предела момент субъективности: убеждения одного человека или группы людей получают должную поддержку других и тем самым объективируются, обретая определенную обоснованность.

**3. Полемика**

В русский язык слово «полемика» пришло из древнегреческого: polemikos переводится как воинствующий, враждебный. Действительно, в отличие от дискуссии в полемике присутствует состязательность, борьба, определенная степень воинственности и враждебности, что детерминировано целью, которая преследуется участниками полемики. Именно поэтому в сознании большинства людей полемика ассоциируется с коммуникативным актом, называемым острым спором. Полемика — вид спора, в рамках которого основные усилия сторон направлены на утверждение (победу) своей позиции относительно обсуждаемого предмета.[[4]](#footnote-4) Отметим отличительные черты полемики. Во-первых, основная задача, которую решают полемизирующие стороны, — утверждение своей позиции. Во-вторых, участвующие в полемике стороны более, чем в дискуссии, вольны в выборе средств спора, его стратегии и тактики. В полемике допускается использование большего числа корректных приемов, таких, как захват инициативы, внезапность в использовании имеющихся в распоряжении спорящих доводов, в том числе и психологических, навязывание своего сценария спора и т.п.

Вместе с тем существует ряд моментов, роднящих полемику и дискуссию: наличие определенного предмета спора, содержательная связность, детерминированная открытостью к аргументам другой стороны и очередностью выступлений спорящих, недопустимость использования некорректных логических и психологических приемов, нарушение этических норм.

Безусловно, победа в полемике, особенно если она получила общественный резонанс (например, среди коллег), может принести некоторое удовлетворение. Но следует помнить, что в общественном сознании спор ассоциируется со средством достижения истины, поэтому решение, основанное на победившей в полемике позиции, влечет за собой соответствующую меру ответственности. Нетрудно догадаться, каковы будут последствия и какой будет мера ответственности, если в полемике победит ошибочная точка зрения. Следовательно, не стоит торопиться принимать за основу действий победившую в полемике позицию. Надо еще раз взвесить все «за» и «против», посоветоваться с компетентными людьми.

**4. Стратегия и тактика спора**

В реальной жизни мы нечасто сталкиваемся с дискуссией или полемикой в чистом виде. Как правило, эти два вида спора сочетаются в рамках одного и того же коммуникативного процесса, детерминируя своеобразие его этапов. По этой причине необходимо иметь представление о стратегии и тактике спора.

Стратегия спора — это общий план его ведения. На сегодняшний день нет какой-либо единой и неизменной стратегии спора и вряд ли таковая когда-либо будет создана, поскольку складывающаяся в споре ситуация не статична, она постоянно меняется и, невозможно предугадать заранее все мыслимые аспекты и нюансы спора; кроме того, в подавляющем большинстве случаев каждая из спорящих сторон придерживается своей собственной стратегии. Тем не менее весьма полезно наметить для себя основные ее контуры.

Пропонент — тот, кто выдвигает и отстаивает некоторый тезис – должен позаботиться о том, чтобы обеспечить максимально возможную степень его обоснованности. Для этого, естественно, необходимо заранее продумать возможные доводы в защиту тезиса, а также последовательность их выдвижения. Как и в «науке побеждать», следует побеспокоиться о «резерве», разделив аргументы на основные и резервные. Основными являются аргументы, которые представляются пропоненту достаточными для обоснования тезиса; резервные аргументы используются в случае осложнений. Например, некоторую часть резерва могут составлять уместные ответы на возможные контраргументы противоположной стороны.

Оппонент — это тот, кто оспаривает тезис. Если оппонент заранее ознакомлен с содержанием тезиса или с темой предстоящего обсуждения, ему можно рекомендовать заранее продумать слабые места тезиса и подобрать опровергающие доводы (контраргументы) или сосредоточить свое внимание на проблемных пунктах темы обсуждения и по возможности выработать проекты решения проблемных ситуаций.

Выше уже указывалось, что не стоит спорить по второстепенным вопросам. Споры же по принципиальным вопросам редко бывают стихийными. Поэтому должная организация процедуры спора (как правило, в виде дискуссии) является необходимым элементом стратегии спора. Организационные вопросы весьма разнообразны: предварительные наметки круга лиц, компетентных в обсуждаемых (дискутируемых) проблемах; последовательность выступлений; в случаях известного несовпадения точек зрения по данному вопросу разумно отобрать круг людей, которые могли бы обеспечить наиболее плодотворное обсуждение, и др.

 Вопрос о тактике спора, так же, как и вопрос о его стратегии, на сегодняшний день детально не разработан. Тем не менее, грамотное использование тактических приемов в споре в значительной мере повышает его эффективность, способствуя достижению стратегических целей.

Тактика спора — это подбор и использование в споре определенной совокупности логических и психологических приемов. Скажем, если вы опровергли точку зрения своего противника, то это еще не значит, что ваша собственная точка зрения верна: она должна быть обоснована. Очевидно, что на разных этапах спора используются и разные тактические приемы. Их характер зависит от многих факторов: содержания спора, состава его участников, интеллектуальных и психологических особенностей спорящих сторон и т.д. Рассмотрим наиболее важные моменты тактики спора.

Во-первых, в любом споре тактически верным будет корректное поведение его участников. Спокойствие, уравновешенность, рассудительность, способность сдерживать естественным образом возникающие эмоции — вот те черты, проявление которых улучшит имидж каждой из спорящих сторон. Кроме того, в случае всплеска эмоций демонстрация одной из сторон спора названных выше качеств будет способствовать затуханию волн эмоционального возбуждения, а следовательно, минимизирует возможность трансформации спора в свару рыночных торговок.

Во-вторых, также беспроигрышным тактическим приемом является внимательное и доброжелательное отношение к высказываниям противной стороны. Эффект этого приема можно усилить с помощью типичных для таких случаев выражений: «Мне нравится ваша мысль (предложение, тезис), над ней следует хорошенько подумать», «Это свежий взгляд на проблему, неплохо бы обсудить перспективы, которые он открывает» и т.п.

В-третьих, инвариант тактики спора составляет открытость (восприимчивость) одной стороны для убедительных доводов другой. Демонстрируя это качество, вы воздействуете на психологический настрой противоположной стороны, заставляя ее быть более «сговорчивой», как бы подготавливая ее к принятию ваших собственных доводов, а в конечном итоге — и вашей точки зрения.

В-четвертых, очень распространен тактический ход, называемый «условное принятие доводов противника». Этот тактический прием позволяет избежать прямого опровержения точки зрения соперника в споре. Условно соглашаясь с доводами противника, мы как бы вместе с ним посредством дедукции выводим из его посылок сомнительные следствия, тем самым подводя к нужному окончательному выводу. Таким образом, противник превращается в соучастника, опровергающего свои собственные рассуждения.

Возможна другая вариация тактического приема «условное принятие доводов противника». Довольно часто оказывается, что тот или иной контрдовод соперника совместим с нашей собственной позицией. В таком случае отпадает необходимость его опровержения. Рассматриваемый тактический ход позволяет избежать траты сил, энергии, времени.

Несмотря на то, что тактика относится к определенным этапам спора, всегда полезно отслеживать общую картину спора.[[5]](#footnote-5) Сосредоточив свое внимание на данной стадии спора, необходимо держать в поле зрения и «поле сражения» в целом. При этом следует вести своеобразную «бухгалтерию»: какие аргументы приняты противником, а какие — отвергнуты, какие контраргументы выдвинуты, а какие еще могут последовать, и т.п. В зависимости от ситуации может возникнуть необходимость «ревизии» своих собственных аргументов, причем некоторые из резервных аргументов могут быть переведены в разряд основных, и наоборот.

**Заключение**

Стратегия и тактика спора — две стороны одной медали. Не стоит пренебрегать ни одной из них. Как бы хорошо ни были продуманы стратегия или тактика по отдельности, только их взаимная увязка, сплавленность позволят достичь успеха в споре, пусть не абсолютного, но все же успеха.

Таким образом, спор является одним из основных видов речевой коммуникации. С его помощью достигается более глубокое понимание того предмета, по поводу которого происходит общение, более четко обозначаются позиции людей, которые участвуют в данном коммуникативном процессе; кроме того, спор является эффективным средством выработки оптимального решения тех или иных вопросов. В конце концов, спор вносит разнообразие в общение людей, украшает речевые коммуникации, делая их живыми и запоминающимися.

**Список литературы**

1. Джордж Р. Т. Деловая этика: В 2-х т./ Пер. с англ. Р.И.Столпера. – М.: Прогресс, 2001.
2. Кузин Ф. А. Культура делового общения: Практическое пособие. – М.: Ось-89, 2002.
3. Мирзаян А. Мир этикета. - М., 2000.
4. Русский язык и культура речи: Учебник / Под редакцией проф. В. И. Максимова. – М., 2002.

1. Русский язык и культура речи: Учебник / Под редакцией проф. В.И. Максимова. – М., 2002. [↑](#footnote-ref-1)
2. Русский язык и культура речи: Учебник / Под редакцией проф. В.И. Максимова. – М., 2002. [↑](#footnote-ref-2)
3. Русский язык и культура речи: Учебник / Под редакцией проф. В.И. Максимова. – М., 2002. [↑](#footnote-ref-3)
4. Русский язык и культура речи: Учебник / Под редакцией проф. В.И. Максимова. – М., 2002. [↑](#footnote-ref-4)
5. Кузин Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие. – М.: Ось-89, 2002. [↑](#footnote-ref-5)