**Тема 3. Культура дискутивно-полемической речи**

1. Понятие  о споре.
2. Виды публичных споров.
3. Требования к ведению спора.
4. Доказательство в споре.
5. Аргументация в споре.

**Литература**

1. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова. – М., 2005. С. 119 – 157.
2. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Кашаева Е.Ю. Русский язык и культура речи. – Ростов-на-Дону, 2003. С. 187 – 201.
3. Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать. – М., 2002. С. 248 – 271.
4. Культура русской речи / Под ред. проф. Л.К.Граудиной и проф. Е.Н. Ширяева. – М., 2003. С. 149 – 163.
5. Основы теории коммуникации / Под ред. Проф. М.А. Василика. – М., 2003. С. 202 – 206.
6. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991.
7. Поварнин С. Спор. О теории и практике спора // Вопросы философии. 1990. № 3.
8. Стернин И.А. Практическая риторика. – М., 2005. С. 215 – 230.
9. Хазагеров Т.Г., Ширина Л.С. Общая риторика: Курс лекций; Словарь риторических приемов. – Ростов-на-Дону, 1999.

**1.Спор** обычно рассматривается как своего рода словесное состязание, столкновение мнений, при котором каждая сторона отстаивает свою точку зрения.

*Дискуссия* – это публичный спор, цель которого – выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск и выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Отличительная черта дискуссии – отсутствие тезиса, вместо этого дается тема обсуждения. Дискуссия – метод, активизирующий процесс изучения чего-либо.

*Полемика* – спор, при котором имеется конфронтация сторон, мыслей, идей. Главная цель не поиск истины, а стремление победить противника, одержать над ним победу.

Это борьба принципиальна противоположных мнений, публичный спор с целью отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.

*Диспут* –публичный, заранее подготовленный спор на научную или общественно важную тему.

*Дебаты –* публичноеобсуждение какой-либо общественно важной проблемы с формулированием различных точек зрения на нее.

*Прения* – споры, при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях.

**2.Виды публичного спора**

Они выделяются в зависимости от главных факторов, которые влияют на характер спора.

1. Цель спора:

–         во имя истины

–         ради убеждения оппонента

–         для победы над противником

–         спор ради спора.

1. Социальная значимость предмета спора (чьи интересы отстаиваются):

–         общечеловеческие

–         государственные

–         национальные

–         соц. группы

–         семейные

–         личные.

1. Количество участников:

–         спор-монолог (внутренний спор)

–         спор-диалог

–         спор-полилог.

4. Наличие публики:

–         спор при слушателях (оказывают влияние)

–         спор без слушателей

–         спор для слушателей

5. Форма проведения:

–         устный спор

–         письменный (в СМИ).

6. Степень организованности спора:

– сосредоточенный (тезис не меняется, обсуждение строится только вокруг него)

– бесформенный (тезисы меняются, основной тезис упускается из внимания)

7. Подготовленность спора:

–         организованный (по предварительным вопросам, по плану)

–        неорганизованный (стихийный, менее продуктивен)

**3.**Существуют определенные **требования к ведению спора**:

1. Не следует спорить без особой необходимости.
2. Необходимо сразу выделить предмет спора и не выходить за его рамки.
3. Спор может состояться только, существуют несовместимые представления об одном и том же предмете, явлении и т.д.
4. Позиции участников должны быть определенными и ясными.
5. Нужно сразу уточнить значения понятий термина, чтобы не вкладывать в них разный смысл.
6. Спор требует определенного знания логики.
7. В споре нужно стремиться к выяснению истины, а не пытаться утвердить собственное мнение.
8. Нужно соблюдать культуру поведения в споре, т.к. манера дискутировать влияет на успех убеждения:

–  необходимо сохранять выдержку и самообладание, т.к. горячность, навязывание своего мнения отрицательно воспринимать и мешает согласиться с нами;

–  недопустимы раздражения в голосе, злобные выпады, брань, недовольное или презрительное выражение лица: они полностью развенчивают полемиста в глазах оппонента и публики, уничтожают завоеванный ранее авторитет.

1. Важно правильно оценить своего оппонента:

–   сильный противник (компетентный, авторитетный, уверенный в себе)

– слабый противник (недостаточно осведомленный, нерешительный, неопытный полемист)

–  равный нам по уровню знаний и полемическому мастерству.

10. Не стоит бояться признавать в ходе спора свои ошибки.

**4.Доказательство в споре**

Существуют два способа утверждения собственной правоты: доказывание и убеждение. Доказывание и убеждение – это разные процессы, хотя и тесно связанные друг с другом. Доказывать означает ус­танавливать истинность какого-либо положения, а убеж­дать— это создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана. Доказательство базируется на логике, а убеждение связано с  воздействием на эмоции человека.

В логике **доказательство –** это логическое действие, в процессе которого истинность какой-либо мысли обосно­вывается с помощью других мыслей. Всякое логическое доказательство включает три взаи­мосвязанных элемента: *тезис* (мысль или положение, ис­тинность которого требуется доказать), *аргументы,* или основания, доводы (положения, с помощью которых обо­сновывается тезис), *демонстрация,* или форма, способ до­казательства (логическое рассуждение, совокупность умо­заключений, которые применяются при выведении тези­са из аргументов).

Различают доказательство прямое и косвенное. При **прямом доказательстве** тезис обосновывается аргумен­тами без помощи дополнительных построений. **Косвен­ное доказательство** предполагает обоснование истинно­сти тезиса посредством опровержения противоречащего положения – антитезиса. Из ложности антитезиса на ос­новании закона исключенного третьего делается заклю­чение об истинности тезиса.

К прямому и косвенному доказательствам нередко при­бегают одновременно. В этом случае говорящий обосно­вывает свой тезис и показывает несостоятельность анти­тезиса.

При построении логического доказательства необходи­мо знать и соблюдать **правила выдвижения тезиса и ар­гументов.**

*Правила относительно тезиса:*

1) тезис должен быть четко сформулирован;

2) тезис должен оставаться неиз­менным в ходе данного доказательства;

3) тезис не дол­жен содержать в себе логического противоречия.

*Правила относительно аргументов:*

1) в качестве ар­гументов должны быть использованы истинные положе­ния;

2) истинность аргументов должна быть доказана не­зависимо от тезиса;

3) аргументы должны быть достаточ­ными для данного тезиса.

При нарушении этих правил в доказательстве возни­кают различные **логические ошибки:**

1. *Подмена тезиса.* Суть ее заключатся в том, что доказывается или опровергается не тот тезис, который был выдвинут первоначально. Эта ошиб­ка может быть как непроизвольной, неумышленной, так и преднамеренной.
2. *Ложное основание,* или *основное заблужде­ние.* Возникает приссылке на несу­ществующие документы, якобы опубликованные матери­алы, на исследования, которые не проводились. Однако эта ошибка может быть и непреднамеренной, она возникает из-за недостаточной компетентности человека.

3.  *Предвосхищение осно­вания* – в качестве аргумента берется недоказанное по­ложение, совершается ошибка*.* Это положение не является заведомо ложным, но оно само нуждается в доказательстве, которое должно по­казать его истинность.

4.  *По­рочный круг* или *круг в доказательстве –* тезис обосновывается аргументами, а аргумен­ты выводятся из этого же тезиса. Обнаружить эту ошибку в рассуждениях не всегда бывает легко, поэтому порой она остается незамеченной и создается впечатление что выдвинутый тезис доказан.

**5.Аргументация**

*Аргументация* – это приведение доводов с целью изменения позиции другой стороны.

*Аргумент* – составная часть доказательства, это мысль, истинность которой проверена и доказана.

В процессе общения использу­ются **различные виды аргументов.**

Со времен Аристотеля аргументацию, раскрывающую и определяющую выбор одной из альтернатив, представленных в темах выступлений, делили на:

1) *естественные доказательства* (свидетельские показания, документы, данные экспертизы и научного анализа и др.);

2) *искусственные доказательства*, которые подразделялись на:

а) *логические*;

б) *этические*, апеллирующие к общности нравственных, морально-этических представлений убеждающего и убеждаемых;

в) *чувственные*, обращенные к страстям, настроениям, опасениям и пр. убеждаемых. Позднее естественные доказательства были объединены с логическими доводами и получили название *«ad rem» («по существу»),* а остальные искусственные доказательства были названы *«ad hominem» («к человеку»).*

В настоящее время выделяются 2 большие группы аргументов: *логические и психологические.*

**К логическим аргументам** относятся следующие суж­дения:

– теоретические или эмпирические обобщения и вы­воды;

– ранее доказанные законы науки;

– аксиомы и постулаты;

– определения основных понятий конкретной облас­ти знаний;

– утверждения о фактах

– статистические данные

Значительную роль в убеждающей речи играют **психо­логические доводы.** Если оратор в своем выступлении затрагивает какие-либо чувства, то его речь больше воз­действует на слушателей, она лучше запоминается. Пси­хологи доказали, что на процесс убеждения сильное вли­яние оказывает эмоциональное состояние слушателя, его субъективное отношение к предмету речи. Психологические доводы практически могут затраги­вать любые чувства, помогая добиться желаемого резуль­тата. Наиболее распространенными считаются следующие доводы:

– аргумент к человеку (указание на достоинства или недостатки человека с целью вызвать доверие или недоверии к позиции оппонента);

– аргумент к чувству собственного достоинства;

– аргумент к сочувствию;

– аргумент к обещанию;

– аргумент к осуждению;

–аргумент к публике (взывание к чувствам, настроениям, предубеждениям слушателей с целью отвлечь их от серьезного и объективного рассмотрения вопроса и склонить к своей точке зрения);

– аргумент к тщеславию (неумеренные похвалы оппоненту с целью смягчить его);

– аргумент к авторитету (обращение за поддержкой к лицу или идее, против которых оппонент не посмеет возразить);

– аргумент к модели – указание на положительное, авторитетное поведение, действие или решение, которое нужно взять за образец.

– аргумент к антимодели (указания на действия, решения, которому не надо следовать);

–аргумент к прецеденту (аргумент, устанавливающий предшествующий факт, как норму для последующего);

– аргумент к пользе (стимулирует осознание слушателями в своих интересах в обсуждаемом вопросе, что может усилить логические аргументы или наоборот нейтрализовать объективный подход к делу).

Используя психологические доводы, не следует забы­вать, что риторическая этика запрещает говорящему об­ращаться к низменным чувствам, а также к эмоциям, спо­собным породить те или иные конфликты. К ним относят­ся злоба, зависть, алчность, агрессивность, тщеславие и др.

Необходимо учитывать, что психологические аргументы могут быть использованы недобросовестными людьми в ка­честве уловок и спекулятивных приемов. Вот некоторые из них:

– аргумент к силе (вместо логического обоснования прибегают к различным видам принуждения);

– аргумент к невежеству (используется неосведомленность оппонента);

– аргумент к выгоде (агитируют принять тезис, пото­му что это выгодно в каком-либо отношении);

– аргумент к состраданию (вместо реальной оценки конкретного поступка взывают к жалости, человеколюбию, состраданию);

– аргумент к верности (склоняют принять тезис в силу верности, привязанности, почтения и т.п.) и др.

Не следует забывать, что дело не в количестве приво­димых доводов, а в их качестве. В соответствии с этим выделяют аргументы:

1. *Сильные аргументы –* не вызывают критики, их невозможно опровергнуть (точно установленные факты, документы и т.д.).

2. *Слабые аргументы –* вызывают сомнения оппонентов (выводы из неполных статистических данных, умозаключения, основанные на фактах, связь между которыми недостаточно очевидна и др.).

3. *Несостоятельные аргументы –* позволяют дискредитировать оппонента, применившего их (ложные факты, искаженные данные статистики и т.д.).

**Вопросы**

1. Раскройте содержание понятия «спор».
2. Перечислите виды публичных споров, охарактеризуйте их особенности.
3. Охарактеризуйте требования к ведению спора.
4. Расскажите о доказательстве в споре.
5. Расскажите об аргументации в споре.

**Литература**

Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова. – М., 2005. С. 119 – 157.

Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Кашаева Е.Ю. Русский язык и культура речи. – Ростов-на-Дону, 2003. С. 187 – 201.

Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать. – М., 2002. С. 248 – 271.

Культура русской речи / Под ред. проф. Л.К.Граудиной и проф. Е.Н. Ширяева. – М., 2003. С. 149 – 163.

Основы теории коммуникации / Под ред. Проф. М.А. Василика. – М., 2003. С. 202 – 206.

Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991.

Поварнин С. Спор. О теории и практике спора // Вопросы философии. 1990. № 3.

Стернин И.А. Практическая риторика. – М., 2005. С. 215 – 230.

Хазагеров Т.Г., Ширина Л.С. Общая риторика: Курс лекций; Словарь риторических приемов. – Ростов-на-Дону, 1999.