

# Лекция 3.

Русский язык в профессиональной сфере

## ПОНЯТИЕ СПОРА

Владивостокский государственный университет экономики  
и сервиса

Кафедра русского языка

Преподаватель: Солейник Виктория Валерьевна



# Что же такое спор...?

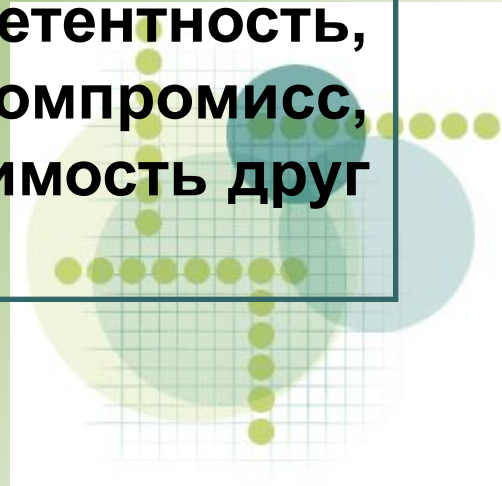
- Чтобы понять это надо разграничить несколько сходных понятий.
- Между людьми могут существовать **различия во мнениях**.  
Различия во мнениях могут быть по несущественным вопросам, а могут быть и по существенным, важным. Различия во мнениях по существенным вопросам называют **противоречиями**.
- Различия во мнениях и противоречия могут быть **скрытыми** – они есть, люди их ощущают, но не обсуждают. Однако различия во мнениях и противоречия могут стать предметом обсуждения – тогда их называют **разногласиями**.
- Процесс обсуждения разногласий сторон называют **спором**.  
В «Словаре русского литературного языка» зафиксировано следующее значение слова спор:
- Спор - словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту.

# *Виды споров*

## **СПОР «НА ИСТИНУ»**

Спор, цель которого – выяснить истину, называется **дискуссия**.

В таком споре конечная цель участников – найти истину, найти решение проблемы, которое было бы наилучшим. Основным качеством участников такого спора являются компетентность, заинтересованность, умение находить компромисс, взаимная коррекция точек зрения, терпимость друг к другу.



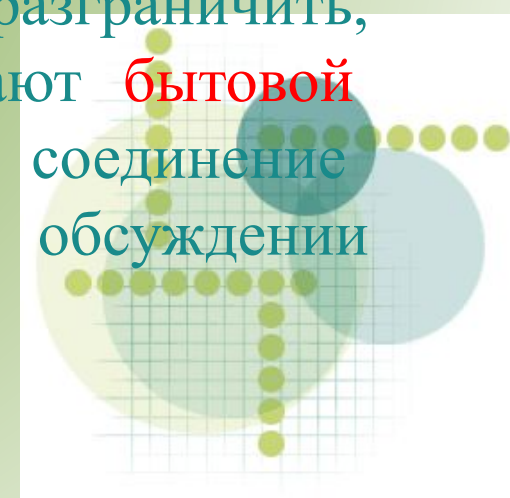
# СПОР «НА ПОБЕДУ»

- В таком споре каждая сторона старается победить, взять верх над оппонентом, доказать, что именно её точка зрения должна восторжествовать. При этом у сторон могут быть разные мотивы – кто-то считает, что отстаивает правое дело, кто-то таким образом показывает себя – какой он умный, знающий, решительный и т.д., кто-то просто любит побеждать во что бы то ни стало. Спор «на победу» таит в себе определенные опасности – он может проходить эмоционально, в нём могут нарушаться требования объективности рассмотрения вопроса, принципы толерантности.
- Спор, цель которого – доказать правоту своей точки зрения, называется **полемикой**.



# БЫТОВОЙ СПОР

- **Дискуссия и полемика** могут быть официальными, публичными – на совещании, на деловых переговорах, научной конференции, на защите дипломной работы или диссертации, а могут быть бытовыми. В бытовом общении дискуссия и полемика обычно очень тесно переплетаются и их трудно разграничить, поэтому такой вид спора называют **бытовой спор**. Он представляет собой соединение дискуссии и полемики при обсуждении бытовых противоречий.



# СКАНДАЛ

- **Скандал** – это крайне эмоциональный спор с упором на предъявление личных претензий к собеседнику. В скандале люди спорят предельно эмоционально, обвиняют друг друга во всех грехах, кричат друг на друга, не обращая внимание на окружающих, и в основном обсуждают не проблемы, по которым возникли разногласия, а личности собеседника (доказывают какой собеседник плохой).



# СПОР «РАДИ СПОРА»

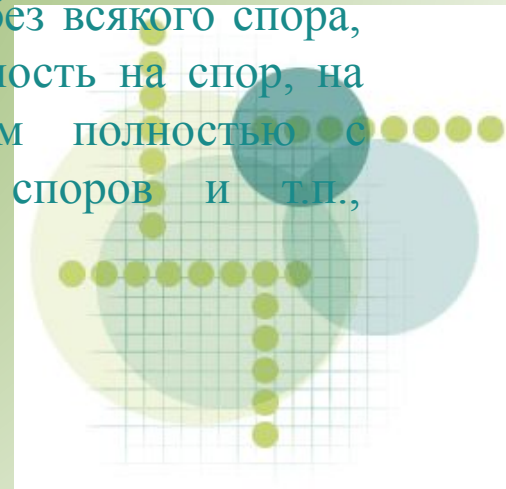
- Спор «ради спора» – это своего рода «искусство ради искусства». Для спорщиков в этом случае безразлично, о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить. Им важно показать свое умение спорить, победить оппонента, блеснуть знаниями, остроумием.
- Спор «ради спора» имеет смысл только как учебное мероприятие, в котором отрабатывается умение спорить.



# ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОГО СПОРА

1. Не следует спорить без особой необходимости. Если есть возможность достичь согласия без спора, надо ее использовать.

□ Встречаются люди, готовые спорить по поводу и без повода, иногда они даже гордятся этим. Такие завзятые спорщики, ввязывающиеся в спор ради него самого, чаще всего только мешают прояснению дела. Полезно всегда помнить, что спор представляет ценность не сам по себе, а как средство достижения определенных целей. Если ясной и важной цели нет или она может быть достигнута без всякого спора, затевать спор бессмысленно. Постоянная нацеленность на спор, на оппозицию любым мнениям, не совпадающим полностью с собственным мнением, развязывание мелких споров и т.п., характеризует человека не с лучшей стороны.

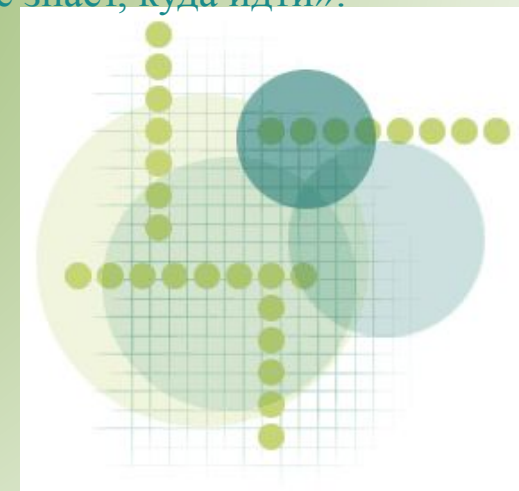




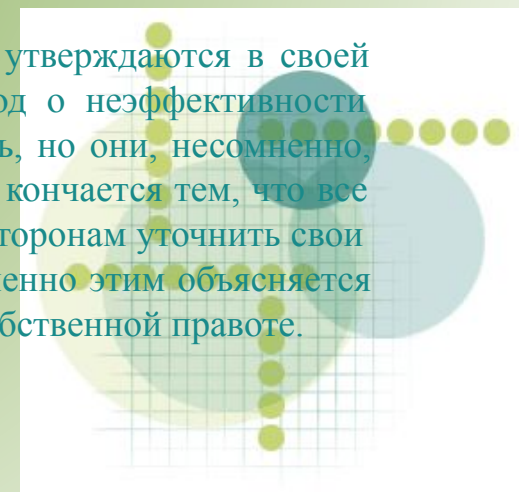
- Вместе с тем не следует и бояться споров и стараться любыми способами уклоняться от них. По принципиальным проблемам, решить которые не удастся без дискуссии и полемики, нужно спорить.
- Особенно опасно избегать споров в научном исследовании. Нет нужды создавать видимость единомыслия и единодушия, якобы царящих в науке. Неотъемлемая черта науки – критицизм. Без критического отношения ученых к чужим и к своим собственным идеям рост и развитие научного знания невозможны.



- 2. Всякий спор должен иметь свою тему, свой предмет. Это – очевидное требование к спору, но даже оно иногда нарушается.
- Желательно, чтобы предмет спора был относительно ясным. Лучше всего в самом начале зафиксировать этот предмет особым утверждением, чтобы избежать потом довольно обычного вопроса: о чем же все-таки шел спор?
- Беспредметные споры, споры по проблемам, не ясным для спорящих сторон, оставляют, как правило, тяжелый осадок из-за своей бессвязности и беспомощности. Не давая участникам возможности обнаружить свои знания и способности, такие споры представляют их в искаженном свете. «Дальше всех пойдет тот, – говорил Кромвель, – кто не знает, куда идти».



- **3. Еще одно условие плодотворности спора: его тема не должна изменяться или подменяться другой на всем протяжении спора.**
- Это условие редко удается соблюсти, что, в общем-то, вполне объяснимо. В начале спора тема не является, как правило, достаточно определенной. Это обнаруживается, однако, только в процессе спора. Его участники вынуждены постоянно уточнять свои позиции, что ведет к изменению подходов к теме спора, к смещению акцентов самой этой темы.
- Уточнение и конкретизация позиций спорящих – важный момент спора. Но нужно все-таки постоянно иметь в виду основную линию спора и стараться не уходить далеко от нее. Если предмет спора изменился, целесообразно специально обратить на это внимание и подчеркнуть, что спор относительно нового предмета – это, в сущности, другой, а не прежний спор.
- Многие споры кончаются тем, что их участники еще больше утверждают в своей правоте. Было бы поспешным, однако, делать из этого вывод о неэффективности большинства споров. Пусть позиции споривших не изменились, но они, несомненно, стали яснее, чем до момента спора. Далеко не всякая полемика кончается тем, что все переходят в «одну веру». Но почти каждая полемика помогает сторонам уточнить свои позиции, найти для их защиты дополнительные аргументы. Именно этим объясняется возросшая убежденность участников закончившегося спора в собственной правоте.



- 4. Спор имеет место только при наличии несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т.д.
- Если такой несовместимости нет, вскоре обычно выясняется, что спорящие говорят хотя и о разных, но взаимодополняющих аспектах одного и того же объекта. Спорить дальше не о чем.



- **5. Спор предполагает определенную общность исходных позиций сторон, некоторый единый для них базис.**
- Общность базиса обеспечивает начальное взаимопонимание спорящих, дает ту площадку, на которой может развернуться противоборство. Те, кто совершенно не понимают друг друга, не способны спорить, точно так же, как они не способны прийти к согласию.
- В средние века говорили: «С еретиками не спорят, их сжигают». Оставим меру наказания еретиков на совести того времени, когда нравы были суровыми. Первая же часть этой поговорки, говорящая о невозможности или скорее о нереальности спора с еретиками, в своей основе верна. Еретиком является тот, кто отвергает некоторые основополагающие принципы, отказывается принять единый для данной среды базис, лежащий в основе форм ее жизни и коммуникации. С таким человеком спор действительно нереален.
- Обычно предпосылки спора просты и не требуют специальных констатации. Но если базис не вполне ясен или толкуется по-разному, лучше всего начать с его уточнения и прояснения. Спор без общности предпосылок, без одинакового отношения к исходным и неоспариваемым идеям имеет мало шансов на то, чтобы оказаться в какой-то мере эффективным.



- **6. Успешное ведение спора требует определенного знания логики.**
- Прежде всего, предполагается умение выводить следствия из своих и чужих утверждений, замечать противоречия, выявлять отсутствие логических связей между утверждениями. Обычно для всех этих целей достаточно интуитивной логики, стихийно сложившихся навыков правильного рассуждения.
- Требование быть логичным и последовательным в споре не предполагает, разумеется, что спор должен разворачиваться как некое сугубо формальное доказательство определенной точки зрения. В ходе дискуссии или полемики уместны и шутки, и отступления, и многое другое, что не связано прямо с логикой развития мысли. Спорят между собой живые люди, а не какие-то «логические машины», озабоченные только неуклонным выведением следствий из принятых посылок.
- Известный греческий оратор Демосфен, выступая в одном сложном деле, увидел, что судьи рассеянны и невнимательны. Демосфен прервал свою речь и начал рассказывать о человеке, нанявшем осла с погонщиком. День был жаркий, и седок, спешившись, присел отдохнуть в тени, которую отбрасывал осел. Погонщик возразил, что отдал внаем только осла, а не его тень. Спор превратился в судебную тяжбу. Тут Демосфен умолк, а когда судьи попросили его закончить рассказ, с горечью заметил: «Басню о тени осла вы готовы слушать, а важное дело выслушать не желаете».
- Шутка, отход от темы и т.п. могут иногда оказаться неплохими помощниками в споре.



- **7. Спор требует известного знания тех вещей, о которых идет речь.**
- Это знание не может быть полным, иначе не возникли бы разногласия и полемика. Но оно все-таки должно быть достаточно обширным. Плохо, когда люди начинают спорить о том, о чем они знают только понаслышке, а то и вовсе не имеют представления. И тем не менее привычка с апломбом рассуждать и спорить о малоизвестном и даже совсем неизвестном у некоторых укоренилась довольно глубоко.
- Человек, являющийся специалистом в какой-то области, обычно критически оценивает свои познания в этой области, хотя ее изучению он, возможно, посвятил всю свою жизнь. Грешит самоуверенностью и претензией на широкие знания, как правило, тот, чьи представления как раз поверхностны и неглубоки. Как с иронией заметил кто-то, профессор медицины знает о болезнях кое-что, врач – многое, а фельдшер – все. Отсутствие основных знаний часто идет рука об руку с привычкой подходить ко всему с готовыми мерками и определениями, на каждый вопрос иметь готовый ответ.



- 8. В споре нужно стремиться к выяснению истины и добра – это одно из наиболее важных, если не самое важное требование к спору.
- Принципиальное значение этого требования впервые подчеркнул, пожалуй, Сократ, остро полемизировавший с софистами. Последние, как известно, ставили своей целью выдавать слабое за сильное, а сильное – за слабое, совершенно не заботясь о том, как все обстоит на самом деле.





- **9. В споре нужно проявлять гибкость.**
- Ситуация в споре постоянно меняется. Вводятся новые аргументы, всплывают неизвестные ранее факты, меняются позиции участников – на все это приходится реагировать. Но гибкость тактики спора вовсе не предполагает резкой смены позиции с каждым новым моментом.
- Правилom должна быть четкая, недвусмысленно выраженная позиция.
- Наиболее распространены два крайних способа ведения спора: уступчивость и жесткость. Более эффективен, однако, способ не жесткий и не уступчивый, а скорее соединяющий в себе особенности и того и другого. Там, где это возможно, нужно искать точки соприкосновения и совпадения взглядов, а там, где последние вступают в противоречие, – настаивать на решении, основанном на беспристрастных критериях, не зависящих от спорящих сторон.
- Жесткость необходима, когда речь идет о существе вопроса; если же дело касается деталей, частных, личностных моментов, субъективных симпатий и антипатий, обычно лучше проявить уступчивость и терпимость. Это позволит решать сложные спорные вопросы по существу, минуя мелкие препирательства и вместе с тем, не поступаясь своими взглядами и своим достоинством.



- **10. Не следует допускать крупных промахов в стратегии и тактике спора.**
- Само собой понятно, что спор призван, если не разрешить, то, по меньшей мере, прояснить обсуждаемую проблему. И, тем не менее, случается, что дискуссия и полемика приводят как раз к противоположному результату. Первоначальные сравнительно четкие представления в ходе спора постепенно расплываются, и к концу его от исходной ясности и казавшихся убедительными аргументов мало что остается.
- Чаще всего причиной этого является сложность обсуждаемого предмета. Столкновение разных представлений о нем обнажает их частичность и неполноту. Проясняющая функция спора парадоксальным образом выливается в свою противоположность: то, что было относительно ясным до спора, становится туманным и темным после него.



- **10. Не следует допускать крупных промахов в стратегии и тактике спора.**
- Стратегия – это наиболее общие принципы аргументации, приведения одних высказываний для обоснования или подкрепления других.
- Тактика – поиск и отбор аргументов или доводов, наиболее убедительных с точки зрения обсуждаемой темы в данной аудитории, а также реакции на контраргументы другой стороны в процессе спора.



- 11. Не следует бояться признавать в ходе спора свои ошибки.
- Главное в споре – это внести свою долю в положительную разработку обсуждаемого вопроса. Человек, убедившийся в неверности каких-то своих представлений, должен сказать об этом с полной откровенностью и определенностью, что сделает спор более плодотворным.
- Нужно быть терпимым к критике и не бояться того, что кто-то укажет нам на ошибки. В споре, особенно если критические замечания высказываются в лицо, это особенно важно.



# Правила поведения в споре



- «В споре выигрывает не тот, кто прав, а тот, кто умеет спорить».
- «Истина рождается в споре».
- «Самое трудное в споре - не столько защищать свою точку зрения, сколько иметь о ней четкое представление».
- «В спорах, как на войне, слабая сторона разжигает костры и устраивает сильный шум, чтобы противник решил, будто она сильнее, чем есть на самом деле».



# Стоит ли тратить нервы ....?



- Можно ли спорить так, чтобы не тратить на этот процесс собственные нервы? Чтобы выходить из спора победителем и никого не обидеть?
- Можно, просто нужно знать несколько правил убедительной дискуссии.

# *Правила ведения спора :))*

## Правило № 1. Возлюби оппонента своего.

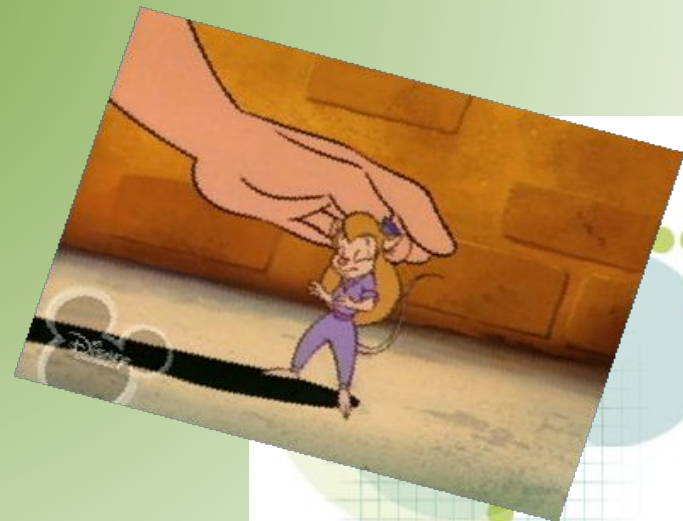
Прежде всего, нужно посмотреть на своего оппонента объективно. Зачастую мы считаем, что человек не прав, только потому, что он нам не симпатичен. А слова приятных людей мы даже пытаемся оправдать и объяснить.



# Правила ведения спора :))

## Правило № 2. Сначала похвали того, кого хочешь «растерзать».

Чтобы собеседник настроился на цивилизованную дискуссию, необходимо выразить уважение к его мнению. Признай его точку зрения, согласишься с каким-нибудь высказыванием, а затем переходи к своему.

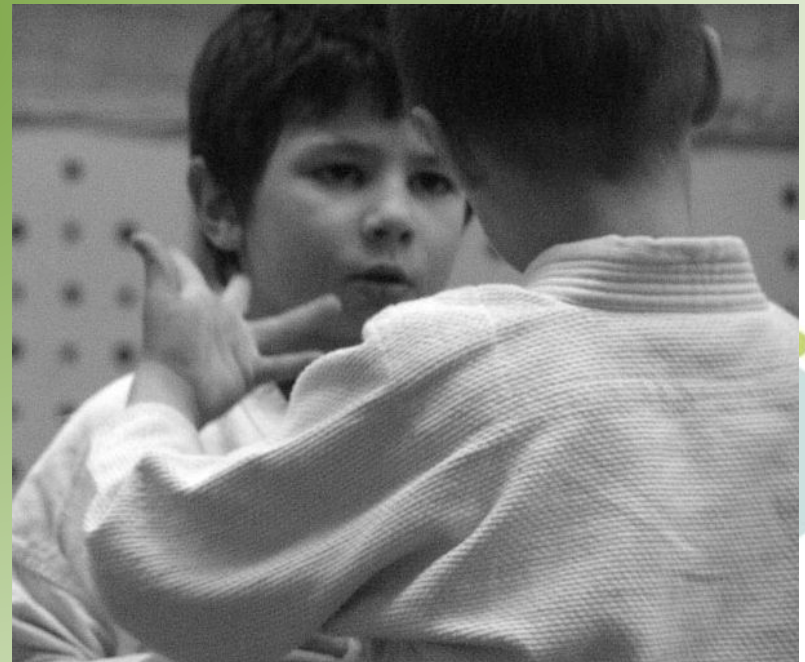




# Правила ведения спора :))

## Правило № 3. Не торопись сказать: «Ты не прав».

Не следует сразу заявлять, что оппонент не прав. Это обижает, получается будто человека с ходу называют дураком. Кому это понравится?



# Правила ведения спора :))

## Правило № 4. Прикинься шлангом на несколько минут.

Иногда очень помогает сделать вид, что не совсем понимаешь, что именно хочет сказать твой собеседник. Возможно, он сам не очень понимает своей позиции, и просто глупо уперся. Пусть еще поразмыслит, сформулирует мысль лучше.



# Правила ведения спора :))

## Правило № 5. Не переходи на личности.

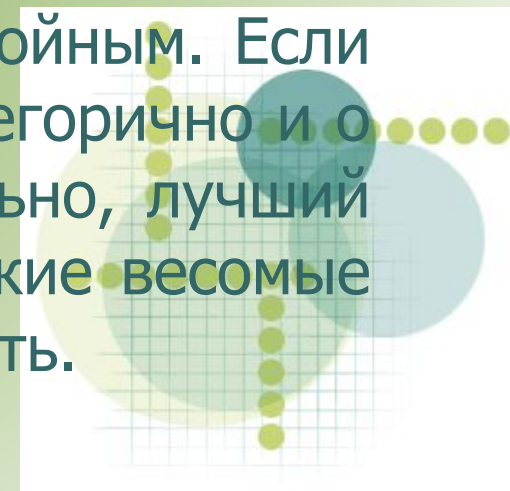
Придержи рвущиеся с языка слова: «Только у ненормального может быть такое мнение». Замени их на: «У меня другая точка зрения». Тем самым и докажешь лишний раз, кто умнее.



# *Правила ведения спора :))*

## Правило № 6. Не мни себя пупом Земли и не позволяй этого другим.

Если один из спорщиков смотрит на другого свысока, ничего хорошего из дискуссии не выйдет. Заинтересован в успешном разрешении спорной ситуации? Будь доброжелательным и спокойным. Если же твой оппонент ведет себя слишком категорично и о твоей точке зрения отзывается презрительно, лучший способ поставить его на место – найти такие весомые аргументы, чтобы ему нечего было возразить.



# Правила ведения спора :))

## Правило № 7. Гни свою линию, логично выстраивая аргументы.

Берись доказывать свою точку зрения только после того, как выскажется собеседник. Доказательства должны быть расположены в определенной последовательности. Начинать нужно с важных, весомых аргументов, затем можно переходить к деталям, подтверждающим твою правоту.



# Правила ведения спора :))

## Правило № 8. Не подавай свои мысли, как истину.

Критикуя чье-либо высказывание, сделай акцент на том, что твоя точка зрения – это частное мнение.



# *Правила ведения спора :))*

## Правило № 9. Проигрывая, радуйся.

Если твоему собеседнику удалось переубедить тебя, не нужно расстраиваться. Сумей признать, что оказался не прав. В конце концов, если бы наше мировоззрение никогда не менялось, то мы бы не развивались.



# Это интересно...

## М. Жванецкий Стиль спора

- Хватит спорить о вариантах зернопогрузчика. Долой диспуты вокруг технических вопросов.
- Мы овладеваем более высоким стилем спора. Спор без фактов. Спор на темпераменте. Спор, переходящий от голословного утверждения на личность партнера.
- Что может говорить хромой об искусстве Герберта фон Караяна? Если ему сразу заявить, что он хромой, он признает себя побежденным.
- О чем может спорить человек, который не поменял паспорт? Какие взгляды на архитектуру может высказать мужчина без прописки? Пойманный с поличным, он сознается и признает себя побежденным.
- И вообще, разве нас может интересовать мнение человека лысого, с таким носом? Пусть сначала исправит нос, отрастит волосы, а потом и выскажется.
- Поведение в споре должно быть простым: не слушать собеседника, а разглядывать его или напевать, глядя в глаза. В самый острый момент попросить документ, сверить прописку, попросить характеристику с места работы, легко перейти на "ты", сказать: "А вот это не твоего собачьего ума дело", и ваш партнер смягчится, как ошпаренный.
- В наше время, когда уничтожают вредных насекомых, стерилизуя самцов, мы должны поднять уровень спора до абстрактной высоты. Давайте рассуждать о крахе и подъеме Голливуда, не видя ни одного фильма. Давайте сталкивать философов, не читая их работ. Давайте спорить о вкусе устриц и кокосовых орехов с теми, кто их ел, до хрипоты, до драки, воспринимая вкус еды на слух, цвет на зуб, вонь на глаз, представляя себе фильм по названию, живопись по фамилии, страну по "Клубу кинопутешествий", остроту мнений по хрестоматии.
- Выводя продукцию на уровень мировых стандартов, которых никто не видел, мы до предела разовьем все семь чувств плюс интуицию, которая с успехом заменяет информацию. С чем и приходится себя поздравить. Прошу к столу - вскипело!





# АРГУМЕНТАЦИЯ В СПОРЕ

Вопросы и ответы,  
аргументы в споре



# Структура аргументации

**Тезис** – главная мысль, утверждение, которое надо доказать

**Аргументы** – приводимые доказательства в поддержку тезиса (факты, примеры, объяснения)

- дискуссия
- диспут
- полемика
- дебаты
- прения



\***Открытые** связаны с получением новых знаний относительно событий, явлений, предметов, интересующих слушателя. Грамматическим признаком таких вопросов являются вопросительные местоимения: кто, что, когда, почему и т.д.: «Когда будет экзамен?», «Куда ты идешь?»

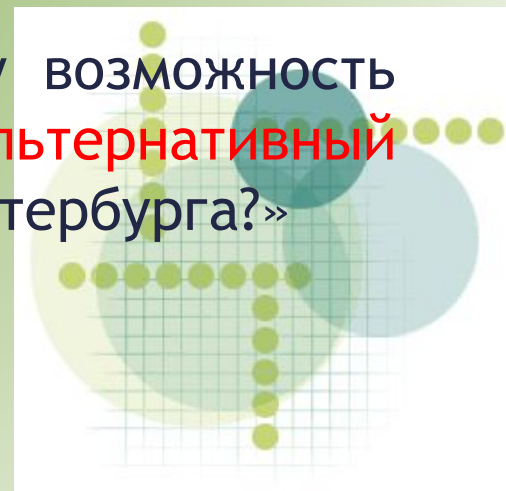
\*Открытыми эти вопросы называют потому, что они никак не ограничивают возможный ответ, на открытый вопрос собеседник может ответить в свободной форме, любыми словами, полно или кратко.



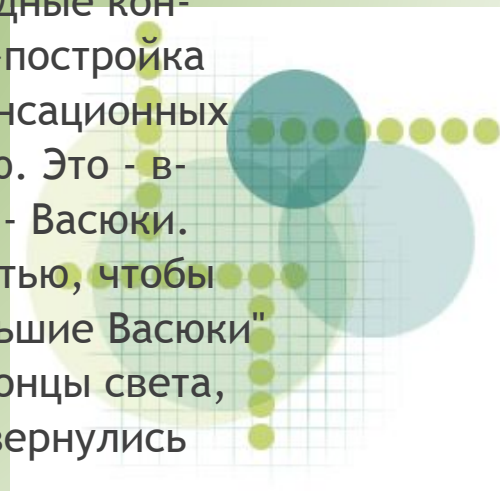
**Закрытые** направлены на выяснение истинности или ложности выраженного в них суждения. Тот, кто спрашивает уже имеет информацию по данному вопросу и просто хочет получить от собеседника её подтверждение или опровержение. Например: «Вы согласны, что такие цены вполне доступны покупателю?»

Ответы на такие вопросы обычно «да» или «нет».

Иногда закрытый вопрос даёт собеседнику возможность сделать выбор из двух или более ответов - **альтернативный** вопрос: «Он приехал к нам из Москвы или Петербурга?»



- Шахматы! - говорил Остап. - Знаете ли вы, что такое шахматы? Они двигают вперед не только культуру, но и экономику! Шахматы обогащают страну! Если вы согласитесь на мой проект, то спускаться из города на пристань вы будете по мраморным лестницам! Васюки станут центром десяти губерний! Поэтому я говорю: в Васюках надо устроить международный шахматный турнир! Приезд Хозе-Рауля Капабланки, Эммануила Ласкера, Алехина, Нимцовича и доктора Григорьева - обеспечен. На турнир с участием таких величайших мастеров съедутся любители шахмат всего мира. Во-первых, речной транспорт такого количества людей поднять не сможет. Следовательно, НКПС построит железнодорожную магистраль Москва - Васюки. Это - раз. Два - это гостиницы и небоскребы для размещения гостей. Три - это поднятие сельского хозяйства в радиусе на тысячу километров: гостей нужно снабжать - овощи, фрукты, икра, шоколадные конфеты. Дворец, в котором будет происходить турнир, - четыре. Пять - постройка гаражей для гостевого автотранспорта. Для передачи всему миру сенсационных результатов турнира придется построить сверхмощную радиостанцию. Это - в шестых. Теперь относительно железнодорожной магистрали Москва - Васюки. Несомненно, таковая не будет обладать такой пропускной способностью, чтобы перевезти в Васюки всех желающих. Отсюда вытекает аэропорт "Большие Васюки" регулярное отправление почтовых самолетов и дирижаблей во все концы света, включая Лос-Анжелос и Мельбурн. Ослепительные перспективы развернулись перед васюкинскими любителями. Пределы комнаты расширились.



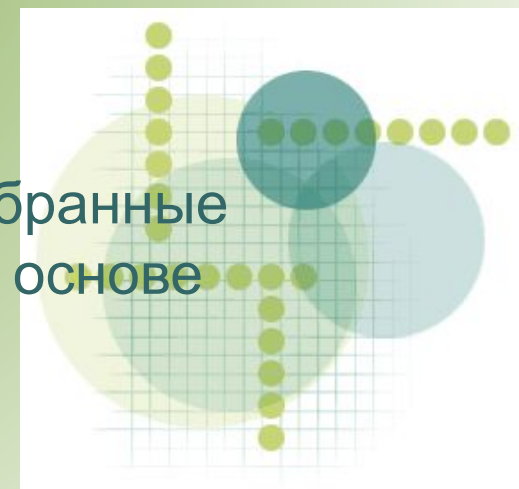
Аргументы должны быть:

- убедительными
- приведены к системе, то есть определенным образом организованы и выстроены.

Сильные и слабые аргументы

Что такое слабые аргументы?

- умозаключения, основанные на двух или более отдельных фактах, связь между которыми неясна
- уловки, построенные на алогизмах, аналогии и непоказательных примерах
- доводы личного характера, тенденциозно подобранные отступления, афоризмы, доводы, сделанные на основе догадок, ощущений и т.д.
- выводы из неполных статистических данных



• Его нужно ночью выкрасть! Ей-богу, выкрасть! Однако для предводителя дворянства у вас слишком мелкие масштабы. А технику этого дела вы знаете? Может быть, у вас в чемодане запрятан походный несессер с набором отмычек? Выбросьте из головы! Это типичное пижонство, грабить бедную вдову. Ипполит Матвеевич опомнился. - Хочется ведь скорее, - сказал он умоляюще. - Скоро только кошки родятся, - наставительно заметил Остап. - Я женюсь на ней.

• Вам нравится? -- робко спросил Ипполит Матвеевич. - А вам? Ипполит Матвеевич побоялся и сказал: - Очень интересно, только Степан какой-то странный. - А мне не понравилось, - сказал Остап,

- в особенности то, что мебель у них каких-то мастерских ВОГО-ПАСА. Не приспособили ли они наши стулья на новый лад? Эти опасения оказались напрасными. В начале же второго акта все четыре стула были вынесены на сцену неграми в цилиндрах. - Я

доволен спектаклем, - сказал Остап, - стулья в целости. Но нам

медлить нечего. Если Агафья Тихоновна будет ежедневно на него гукаться, то он недолго проживет.



- Вот группа пожилых теток и двое мужчин лет под пятьдесят расселись в кафе. Официант принес им горячий черный кофе и непременно с холодной водой. Как раз для беззубых!
- Я пью, потому что мне совестно, а совестно потому, что пью. («порочный круг»)
- Соображения секретности не позволяют нам подробно рассказать вам о тех достижениях и делах, которыми отмечена деятельность этого подразделения. Но будьте уверены, эти достижения есть, и вы неоднократно имели возможность узнать о них из телевизионных и радиорепортажей.





## Факты

- статистика
- наука
- жизнь (показания очевидцев)
- литература

## Ссылки на авторитет

- пословицы, крылатые слова
- цитаты
- заключения экспертов

## Ссылки на заведомо истинное суждение

- аксиомы
- законы
- правила



**Индукция:** от аргументов (фактов) - к выводам (от частного к общему)

**Дедукция:** сначала тезис (вывод) - потом аргументы (от общего к частному)

**Нисходящая аргументация:** вначале приводятся самые сильные аргументы, затем по убыванию силы, в конце - эмоциональный призыв или просьба.

**Восходящая аргументация:** сначала слабые аргументы, затем сила аргументов и эмоциональность увеличиваются.

### Важное правило:

Собеседник легче согласится  
с вашими аргументами,  
если вы дважды  
получите от него ответ «да»



Почет дорогому гостю, - улыбнулся Ипполит Матвеевич. - Что скажешь? Хотя дикая рожа мастера Безенчука и сияла в наступивших сумерках, но сказать он ничего не смог. - Ну? - сказал Ипполит Матвеевич более строго. - "Нимфа", туды ее в качель, разве товар дает? - смутно молвил гробовой мастер. - Разве ж она может покупателя удовлетворить? Гроб - он одного лесу сколько требует... - Чего? - спросил Ипполит Матвеевич. - Да вот Нимфа"!.. Их три семейства с одной торговлишки живут. Уже у них и материал не тот, и отделка похуже, и кисть жидкая, туды ее в качель. А я - фирма старая. Основан в 1907 году. У меня гроб, как огурчик, отборный, на любителя... - Ты что же это, с ума сошел? - кротко спросил Ипполит Матвеевич и двинулся к выходу. - Обалдеешь ты среди своих гробов. Безенчук предупредительно распахнул дверь, пропустил Ипполита Матвеевича вперед, а сам увязался за ним, дрожа как бы от нетерпения. - Еще когда "Милости просим" были, тогда верно. Против ихнего глазету ни одна фирма, даже в самой Твери, выстоять не могла, туды ее в качель. А теперь, прямо скажу, - лучше моего товару нет. И не ищите даже.



Остап закрыл глаза и сделал шаг назад.

- Прекрасный мех! - воскликнул он.

- Шутите! -- сказала Эллочка нежно. - Это мексиканский тушкан.

- Быть этого не может. Вас обманули. Вам дали гораздо лучший мех. Это шанхайские барсы. Ну да! Барсы! Я узнаю их по оттенку. Видите, как мех играет на солнце!.. Изумруд! Изумруд!

Эллочка сама красила мексиканского тушкана зеленой акварелью и потому похвала утреннего посетителя была ей особенно приятна.

Не давая хозяйке опомниться, великий комбинатор вывалил все, что слышал когда-либо о мехах. После этого заговорили о шелке, и Остап обещал подарить очаровательной хозяйке несколько сот шелковых коконов, привезенных ему председателем ЦИК Узбекистана.



Древнее правило: Доказательства следует не считать, а взвешивать

Оптимальное число доказательств: 3

- Будьте эмоциональны
- Не злоупотребляйте логическим давлением
- Обращайтесь к жизненно важным фактам
- Персонифицируйте идеи
- Используйте парадоксальные аргументы
- Демонстрируйте некоторое превосходство над аудиторией
- Будьте лаконичны
- Используйте опережающее обсуждение возражений
- Ссылайтесь на авторитеты
- Используйте наглядные примеры, цифры и т.д.
- Шутите



- подача факта как нового
- выделение, что факт был не сразу осознан оратором (я долго сомневался...)
- подача факта как результата эксперимента
- указание на то, что факт установлен психологами
- указание на то, что факт установлен американскими и японскими учеными
- указание на то, что факт установлен молодыми учеными, московскими или Санкт-Петербургскими учеными, академиками
- ссылка на исторических лиц (Петр 1, Иван Грозный, Л.Толстой)



Уловки - это умышленное использование ложных аргументов и других некорректных приемов аргументации, построенных на манипулировании и обмане. Здесь перечислены лишь некоторые из них.

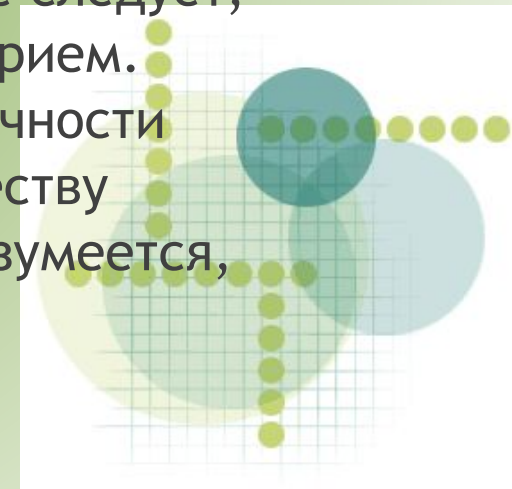
**1) Использование ложных и недоказанных аргументов в надежде на то, что противная сторона этого не заметит.** Пример: Люди, которые вкладывают деньги в акции, очень смелые.

Использование приема нередко сопровождается оборотами: «всем известно», «давно установлено», «совершенно очевидно», «никто не станет отрицать» и т.п. Слушателю как бы остается одно: упрекать себя за незнание того, что давно и всем известно.

**2) Подмена тезиса.** Вместо того чтобы обосновать выдвигаемое положение, приводятся аргументы в пользу другого утверждения, выдвигаемого вместо того, которое требовалось доказать. Чувствуя невозможность доказать или оправдать выдвинутое положение, спорщик может попытаться переключить внимание на обсуждение другого, может быть, и важного утверждения, но не имеющего прямой связи с исходным положением. Иногда вместо тезиса доказывается некоторое более слабое утверждение, вытекающее из него.



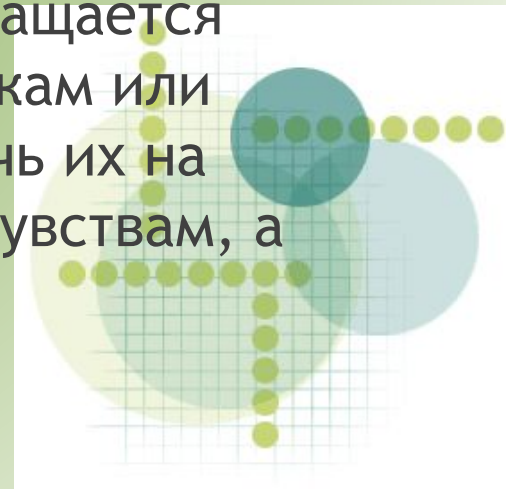
3) **Переход на личности.** Противнику в споре приписываются такие недостатки, реальные или только мнимые, которые представляют его в смешном свете, бросают тень на его умственные способности, подрывают доверие к его рассуждениям. Такого рода «критика» противника, приписывание ему нехороших черт или порочащих мотивов ведут к тому, что уже не сущность того, что он говорит, а сама его особа становится предметом обвинений. Даже если упреки в адрес противника справедливы, этот прием некорректен, поскольку меняет плоскость спора. Из того, что человек допускал какие-то промахи, вовсе не следует, что и к сказанному им сейчас надо отнестись с недоверием. Жонглирование отрицательными характеристиками личности противника, не имеющими никакого отношения к существу рассматриваемого вопроса, в товарищеском споре, разумеется, недопустимо.





4) **Апелляция к невежеству** - ссылка на неосведомленность, а то и невежество противника в вопросах, относящихся к существу спора; упоминание таких фактов или положений, которых никто из спорящих не знает и не в состоянии проверить.

5) **Апелляция к публике** - вместо обоснования истинности или ложности тезиса объективными доводами пытаются опереться на мнения, чувства и настроения слушателей. Воспользовавшийся этим аргументом человек обращается не к своему партнеру в споре, а к другим участникам или даже случайным слушателям и стремится привлечь их на свою сторону, апеллируя преимущественно к их чувствам, а не к разуму.



6) **Апелляция к выгоде** - приведение аргументов, акцентирующих внимание слушающих на возможной материальной или моральной выгоде, которую они получают, если согласятся с говорящим. Вместо доказательства истинности или ложности тезиса доказывается его польза или вред. Напр., надо доказать, что “Бог существует”; доказывают, что Он и вера в Его бытие приносит утешение и счастье. Даже самые простые доводы, чисто “карманного свойства”, имеют волшебное действие. Один довод, действующий на волю, живо и ярко рисуящий выгоду или невыгоду чего-нибудь, иногда сильнее сотни доводов, действующих на разум.

7) **Апелляция к физической силе («к палке»)** - угроза неприятными последствиями, в частности угроза применения насилия или прямое употребление каких-то средств принуждения. Скажем, наставляя не соглашающегося с ним сына, отец грозит, что накажет его, если тот принесет из школы тройку.



- Выступайте в конце, после того, как все выступили
- Начинайте с тех моментов, по которым вы с оппонентом согласны
- Не злоупотребляйте повторами
- Не злоупотребляйте иностранными словами
- Не допускайте речевых ошибок
- Избегайте обилия деталей и аргументов
- Не используйте слишком узнаваемый источник информации
- Убеждать легче слева направо (если собеседники сидят рядом)
- Убеждать легче в темном, тесном помещении с низким потолком
- Убеждать легче на «территории» собеседника

Что нужно для победы в споре?

- Инициатива
- Наступление
- Концентрация действий (атака на центральное или наиболее слабое звено противника в споре)
- Внезапность

