

## Медицинский колледж

### ФГБОУ ВО ДГМУ Минздрава России

#### Теоретическое занятие №7

#### Название УД: Основы этики и деловой культуры

#### Тема: Полемическое мастерство и культура.

#### *План:*

1. Понятие «Полемическое мастерство».
2. Культура спора.
3. Поведение полемистов.
4. Основные полемические приемы.

#### *Конспект*

Лучше слушать спор умных,  
нежели наставления глупых.  
*Заточник Даниил*(писатель)

Сегодня в условиях оживленных дискуссий, споров, полемики прежде всего по общественно-политическим вопросам ощущается нехватка культуры ведения диалога в широком смысле, что означает неумение аргументированно излагать свою точку зрения, выслушивать и понимать точку зрения оппонента, оценивать ее, в соответствии с позицией оппонента корректировать свою позицию или настаивать на выдвинутых положениях, совместными усилиями добираться до сути вопросов или искать и находить новые аргументы для убеждения противника.

В содержание понятия «полемическое мастерство» включается знание предмета спора, понимание сущности публичного спора и его разновидностей, соблюдение основных требований культуры спора, умение доказывать выдвинутое положение и опровергать мнение оппонента, использование полемических приемов, умение противостоять уловкам противника.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Рассмотреть содержание спора.

2. Раскрыть культуру спора.
- . Рассмотреть поведение полемистов.
- . Изучить основные полемические приемы.

Особым видом речевой коммуникации, в которой реализуются все виды демонстрации, является спор. Спором называют доказательство чего-либо, в ходе которого каждая из сторон отстаивает свое понимание обсуждаемого вопроса и опровергает мнение противника.

Обычно под спором понимаются всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту.

В русском языке есть и другие слова для обозначения данного явления: «дискуссия», «диспут», «полемика», «дебаты», «прения». Довольно часто они употребляются как синонимы к слову «спор». В научных исследованиях, в публицистических и художественных произведениях эти слова нередко служат и наименованиями отдельных разновидностей спора.

Например, дискуссией называют такой публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу.

Слово «диспут» первоначально означало публичную защиту научного сочинения, написанного для получения ученой степени. В настоящее время в этом значении слово «диспут» не употребляется. Этим словом называют публичный спор на научную и общественно важную тему.

Слово «полемика» отличается от дискуссии, прежде всего, своей целью. Под полемикой понимают борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному поводу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.

Следовательно, полемика отличается от дискуссии, диспута именно своей целевой направленностью. Участники дискуссии, диспута, сопоставляя противоречивые суждения, стараются:

- прийти к единому мнению;
- найти общее решение;
- установить истину.

Полемика обычно преследует цель - одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.

Полемика - это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами. Полемика особенно необходима, когда вырабатываются новые взгляды, отстаиваются общечеловеческие ценности, права человека, складывается общественное мнение. Она служит воспитанию активной гражданской позиции.

Слово дебаты французского происхождения (debat - спор, прения). Прения - русское слово, зафиксированное в лексиконе XVII века. Толковый словарь определяет эти слова так: дебаты - прения, обмен мнениями! по каким-либо вопросам, споры; прения - обсуждение какого-либо вопроса, публичный спор по каким-либо вопросам.

Словами дебаты, прения, как правило, именуют споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях и т.п.

Существуют разные виды споров. В научной и методической литературе делаются попытки систематизировать их. В качестве оснований берутся самые различные признаки. Однако единая классификация споров на сегодняшний день отсутствует. К основным факторам, влияющим на характер спора и его особенности, относятся: цель спора, социальная значимость предмета спора, количество участников, форма проведения спора.

Рассмотрим, какие виды споров можно выделить в зависимости от этих факторов.

Цель спора.

Известно, что люди, вступая в спор, преследуют далеко не одинаковые цели, руководствуются разными Мотивами. По цели различают следующие виды:

- Спор из-за истины. Спор может служить средством для поиска истины, для проверки какой-либо мысли, идеи, для ее обоснования. Чтобы найти правильное решение, полемисты сопоставляют самые разные точки зрения на ту или иную проблему. Они защищают какую-либо мысль от нападений, чтобы узнать, какие могут быть возражения против этой мысли, или, напротив, нападают на положение, высказанное оппонентом, чтобы выяснить, какие есть аргументы в его пользу. В таком споре тщательно подбираются и анализируются доводы, взвешенно оцениваются позиции и взгляды противоположной стороны, то есть, по существу, ведется совместное расследование истины. Конечно, такой спор возможен только между компетентными людьми, знающими данную проблему, заинтересованными в ее решении. Как подчеркивал русский философ и логик, профессор С.И. Поварнин, который в начале XX века активно разрабатывал теорию спора, «это высшая форма спора, самая благородная и самая прекрасная». Кроме несомненной пользы, спор ради истины приобретает характер особой красоты, он может доставить настоящее наслаждение и удовлетворение участникам спора, стать для них поистине «умственным пиром». Да это и понятно. Расширяются знания о предмете спора, появляется уверенность и возможности выяснения борьбы человек чувствует себя возвышеннее и лучше. И даже если приходится отступить, сдавать позиции, отказываться, от защищаемой мысли, то неприятное ощущение от поражения отступает на задний план.

- Для убеждения кого-либо - при этом выделяются два важных момента. Спорящий убеждает противника в том, в чем сам глубоко убежден. Но порой он уверяет и потому, что так «надо» по долгу службы, в силу каких-

либо обстоятельств и т.п. Сам же он вовсе не верит в истину того, что защищает, или в ложность того, на что нападает.

Для победы, причем полемисты добиваются ее по разным мотивам. Одни считают, что отстаивают правое дело, защищают общественные интересы. Они убеждены в своей правоте и до конца остаются на принципиальных позициях. Другим победа нужна для самоутверждения. Поэтому им очень важны успех в споре, высокая оценка окружающих, признание своих интеллектуальных способностей, ораторских данных, слава непобедимого полемиста. Третьи просто любят побеждать. Им хочется победы поэффектнее. В приемах и средствах для одержания победы они не стесняются.

Спор ради спора - это своего рода «искусство для искусства», «спорт». Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить. Им важно блеснуть красноречием, доказать, что белое - черное, а черное - белое. Если вы будете отрицать какое-либо положение, они обязательно начнут его защищать. Подобных полемистов можно нередко встретить среди молодежи.

Приведенная классификация видов спора по цели носит в определенной мере условный характер. В жизни их не всегда удастся четко разграничить. Так, добиваясь победы в споре, полемист стремится убедить оппонента в правильности своей позиции. А убеждение противника в чем-либо способствует поиску истины, уточнению выдвинутых положений, принятию более правильных решений.

В процессе спора могут затрагиваться национальные интересы, интересы определенных социальных слоев общества. Нередко приходится отстаивать групповые интересы, например; людей определенной профессии, коллективов отдельных предприятий, учреждений, ведомств, представителей неформальных объединений и т.п. В споре защищаются семейные, а также личные интересы полемистов.

В конкретном публичном споре эти интересы обычно взаимосвязаны и взаимообусловлены, тесно переплетаются. Важно понимать социальную значимость предмета спора, чтобы в ходе обсуждения не палить из пушек по воробьям, не растрачивать свои силы и энергию на решение вопросов несущественных, имеющих второстепенное, третьестепенное значение.

Число участников. По этому признаку можно выделить три основные группы:

- спор-монолог (человек спорит сам с собой, это так называемый внутренний спор);
- спор-диалог (полемизируют два лица);
- спор-полилог (ведется несколькими или многими лицами).

### **Культура спора**

Эффективность спора зависит от культуры спора, которая связана с выполнением следующих требований:

- Всякий спор будет успешным лишь в том случае, если четко выделен его предмет. Предмет спора - это те положения, суждения, которые подлежат обсуждению путем обмена различными точками зрения, сопоставления разных мнений. Предмет спора должен сразу же обозначаться полемизирующими сторонами. Нередко он уточняется в ходе самой дискуссии, а порой может появиться и во время обсуждения какой-либо проблемы. Во время разговора спор может переходить с одного предмета на другой. Важно, чтобы спорщики каждый раз ясно представляли себе, что же является предметом спора.

- Не потерять предмет спора - не упускать из виду главных положений, из-за которых ведется спор, не терять предмета спора и в пылу полемических рассуждений.

Определенность позиций, взглядов участников спора. При этом общность исходных позиций понимается не как единая точка зрения по обсуждаемым проблемам. Мнения участников спора могут быть разными, но

должна быть общая цель, стремление найти правильное решение, желание разобраться в спорном вопросе и добиться истины.

Умение правильно оперировать в споре понятиями и терминами. Прежде всего необходимо уметь выделить основные, опорные понятия, связанные с предметом спора, тщательно отобрать термины, необходимые для обсуждения выдвинутой проблемы. Не следует перегружать спор научной терминологией.

Чтобы все участники дискуссии, полемики одинаково понимали употребляемые слова, целесообразно в начале спора уточнить значение основных терминов, договориться о содержании понятий, необходимых для рассмотрения проблемы, или, по крайней мере, оговорить различный смысл, который каждый из участников вкладывает в одни и те же слова, обозначающие понятия. Важность соблюдения этого неременного условия становится особенно очевидной, если учесть, что в языке многие слова многозначны, имеют не одно, а несколько значений.

### **Поведение полемистов**

Поведение полемистов, их манера дискутировать имеют большое значение и, конечно, влияют на успех обсуждения. Знание и понимание особенностей манеры спорить, умение вовремя уловить изменения в поведении своих оппонентов, понять, чем они вызваны, позволяют лучше ориентироваться в споре и находить более правильные решения, наиболее точно выбирать вариант собственного поведения и определить тактику в споре. Поведение в споре зависит от следующих факторов:

От того, с каким противником приходится иметь дело. Если перед нами сильный противник, то есть человек компетентный, хорошо знающий предмет разговора, уверенный в себе, пользующийся уважением и авторитетом, логично рассуждающий, владеющий полемическими навыками и умениями, то мы более собраны, напряжены, стараемся освободить его от излишних разъяснений, больше готовы к обороне. Со слабым противником,

недостаточно глубоко разбирающимся в предмете обсуждения, нерешительным, застенчивым, не имеющим опыта в спорах, мы ведем себя по-иному. Нередко требуем пояснений и дополнительных доводов, чтобы убедиться, не случайно ли он оказался прав, ставим под сомнение его высказывания. Чувствуем в себе больше уверенности, независимости, решительности. Интересно спорить с противником, который равен тебе по уму, знаниям и образованию.

На поведение спорящих влияет и то, есть ли свидетели или нет, кто наблюдает за спором, кто является свидетелем их победы или поражения. Поэтому в присутствии одних спорящие ведут себя более сдержанно, корректно, с другими они раскованны и свободны, на третьих просто не обращают внимания. Нередко поведение спорщиков меняется в зависимости от реакции присутствующих.

Поведение полемистов во многом определяется их индивидуальными особенностями, свойствами темперамента, чертами характера, а также национальные и культурные традиции народа, страны.

### ***Полемиические приемы***

Искусство аргументации состоит не только в доказательстве истинности своих суждений, но и в умении опровергать точку зрения оппонента, разоблачать неверные утверждения противника. Поэтому необходимо уметь пользоваться и такой логической операцией, как опровержение. Цель опровержения не демонстрация ошибок или несостоятельности тех или иных взглядов как таковых, но обоснование выдвинутых ритором положений через отвержение несовместимых с ними утверждений.

Доказательство и опровержение выполняют противоположные функции. Для доказательства характерна конструктивная роль обоснования какой-либо идеи, для опровержения - критическая. Опровержение осуществляется тремя способами: опровергается тезис, критикуются доводы,



показывается несостоятельность демонстрации. Рассмотрим названные способы на конкретных примерах.

Опровержение ложного тезиса фактами.

Наиболее действенным методом считается опровержение ложного тезиса фактами.

К этому средству прибегают довольно часто в публичных лекциях, выступлениях на митингах и собраниях, в открытых диспутах и дискуссиях. Реальные события, явления, статистические данные, результаты экспериментальных исследований, свидетельские показания, противоречащие тезису, несокрушимо разоблачают опровергаемые суждения.

Критика доводов оппонента.

Менее эффективным способом опровержения является критика доводов оппонента. Показывая ложность или необоснованность аргументов, полемист приводит слушателя к мысли, что выдвинутый тезис не доказан.

) Опровержение демонстрации.

Важную роль в полемике играет и такой испытанный метод, как опровержение демонстрации, то есть выявление того, что тезис противоположной стороны логически не вытекает из аргументов. Задача полемиста состоит в том, чтобы проанализировать ход рассуждения оппонента и показать отсутствие в изложении действительной логической связи.

Проанализированные способы критики - опровержение доводов и опровержение демонстрации - разрушают структуру доказательства, показывают необоснованность тезиса, однако самого тезиса не опровергают. В: споре нередко бывает такая ситуация: тезис сам по себе правильный, но человек, выдвинувший его, не может подобрать для его доказательства истинные аргументы. Иногда он просто не располагает достаточными доводами.

Опытные полемисты, как правило, используют в споре одновременно несколько способов опровержения. Критика тезиса может сочетаться с опровержением аргументов, показом несостоятельности демонстрации и т.д.

«Чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют различные полемические приемы.

Юмор, ирония, сарказм.

Эффективным средством считается применение юмора, иронии, сарказма. Они являются обязательными психологическими элементами публичного выступления. Эти средства усиливают полемический тон речи, ее эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разрядить напряженную обстановку, создают определенную настрой при обсуждении острых вопросов, помогают полемистам добиться успеха в споре.

Ироническое или шутливое замечание может смутить оппонента, поставить его в затруднительное положение, а порой даже разрушить тщательно построенное доказательство, хотя само по себе это замечание далеко не всегда имеет прямое отношение к предмету спора. Поэтому не надо теряться. Лучше всего вести себя естественным образом. Если смешно, можно посмеяться со всеми, а затем обязательно вернуться к обсуждению существа проблемы.

«Сведение к абсурду».

Распространенным приемом опровержения является «доведение до нелепости», «сведение к абсурду». Суть этого приема - показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Прием бумеранга.

Довольно часто в дискуссиях и полемиках применяется «возвратный удар», или так называемый прием бумеранга. Английское слово бумеранг означает метательное орудие, при искусном броске возвращающееся к тому месту, откуда было пущено. Полемический прием заключается в том, что тезис или аргумент возвращается против тех, кто их высказал. При этом шла

удара во много раз увеличивается. Поражение противника становится очевидным для всех присутствующих.

### Атака вопросами

Назовем еще один полемический прием - атака вопросами. Цель этого метода - сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, создать себе наиболее благоприятные условия для спора.

#### «Довод к человеку»

Иногда вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего. Такой прием в полемике называют «довод к человеку». Он оказывает сильное психологическое воздействие. «Довод к человеку» как полемический прием должен применяться в сочетании с другими достоверными и обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается логической ошибкой, состоящей в подмене самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул.

Разновидностью «довода к человеку» является прием, который называется «апелляция к публике». Цель приема - повлиять на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Обычно под спором понимаются всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту. В русском языке есть и другие слова для обозначения данного явления: «дискуссия», «диспут», «полемика», «дебаты», «прения». К основным факторам, влияющим на характер спора и его особенности, относятся: цель спора, социальная значимость предмета спора, количество участников, форма проведения спора.

Эффективность спора зависит от культуры спора, которая связана с выполнением следующих требований: спор будет успешным лишь в том

случае, если четко выделен его предмет; не потерять предмет спора; определенность позиций, взглядов участников спора; умение правильно оперировать в споре понятиями и терминами; чтобы все участники дискуссии, полемики одинаково понимали употребляемые слова, целесообразно в начале спора уточнить значение основных терминов; поведение полемистов.

Поведение в споре зависит от следующих факторов: от того, с каким противником приходится иметь дело; на поведение спорящих влияет и то, есть ли свидетели или нет, кто наблюдает за спором, кто является свидетелем их победы или поражения; поведение полемистов во многом определяется их индивидуальными особенностями, свойствами темперамента, чертами характера, а также национальные и культурные традиции народа, страны.

Полемические приемы: опровержение ложного тезиса фактами; критика доводов оппонента; опровержение демонстрации; применение юмора, иронии, сарказма; распространенным приемом опровержения является «доведение до нелепости»; прием бумеранга; атака вопросами; «довод к человеку».

### **Вопросы для закрепления нового материала:**

1. Что такое полемика
2. Чем отличается полемика от дискуссии
3. Что вы можете рассказать об искусстве спора
4. Какие правила спора вы знаете.
5. В чем заключается полемическое мастерство.
6. Какие психологические уловки используются при полемике
7. Как работают опровержение и убедительность при полемике.

### **Домашнее задание:**

1. По материалу текста составить небольшой доклад (на 10 мин.) ответа
2. Использовать свободный материал (помимо обязательного, учебного) из сетей при подготовке домашнего задания .
3. Подготовить презентацию по теме.

**Шахбанова Д.Н.** \_\_\_\_\_