# МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

**РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

**ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИМЕНИ И.С. ТУРГЕНЕВА»**

Кафедра речевых и педагогических технологий

**Реферат по дисциплине:**

«Русский язык и культура речи»

**Тема:**

«Спор, виды, стратегия и тактика, принципы ведения»

Выполнил: студент

Группы 71-ПГ

Шорин Владислав Дмитриевич

Проверила: доктор филологических наук

Профессор кафедры речевых и педагогических технологий

Дружинина Светлана Ивановна

Орёл 2017

**Содержание**

I Введение……………………………………………………………………..... 3

II Принципы ведения спора, его виды, стратегии и тактики…………………4

1. Общие сведения о споре……………………………………………............ 4
   1. Условия для начала спора…………………............................................ 4
   2. Доказательства……………………………….......................................... 6
   3. Ошибки в доказательствах…………………........................................... 8
2. Виды спора…………………………………………………………………... 9
   1. Конструктивный, или дискуссия…………............................................. 9
   2. Деструктивный.......................................................................................... 9
   3. Устный и письменный………………………………………………….. 10
   4. Организованный и неорганизованный.................................................... 10
   5. Дебаты…………………………………………………………………… 11
   6. Полемика………………………………………………………………... 11
3. Стратегии и тактики ведения спора……………………………………….. 11
   1. Стратегия……………………………………........................................... 12
   2. Тактика………………………………………........................................... 13
4. Принципы ведения споры………………………………………………….. 14
5. Уловки в споре ……………………………………………………………... 16
   1. Позволительные……………………………………………………….... 16
   2. Грубейшие, непозволительные………………………………………... 17
   3. Психологические…………………………….......................................... 18
   4. Лживые доводы - Мнимые доказательства…..…………………......... 19
   5. Произвольные……………………........................................................... 19
   6. Демагогия……………………………………………………………….. 19

III Заключение……………………………………………………...……….. 20

Список литературы…………………………………..................................... 21

**I.Введение**

Я выбрал данную тему для изучения и написания по ней реферата по той причине, что данный вопрос является бесспорно актуальным в современном мире. В наши дни, каждый деловой человек, в какой бы деятельности он ни был специалистом, должен уметь компетентно и плодотворно обсуждать жизненно важные проблемы, доказывать и убеждать, аргументированно отстаивать свою точку зрения и опровергать мнения оппонента, владеть всеми жанрами полемического мастерства. Это нужно адвокату во время защиты клиента и менеджеру, ведущему совещание или дискуссию, и специалисту по переговорам, и политику, общающемуся с прессой, с представителями общественности.

Для наиболее полного рассмотрения данного вопроса, необходимо будет затронуть такие темы, как: общие сведения о споре, виды спора, тактики и принципы ведения спора, а также (как дополнительная информация для тактик спора) уловки в споре.

Целью данного реферата является изучение вышеназванных тем для наиболее полного информирования людей о споре. Задачами являются: увеличение знаний читателей о поставленном вопросе, улучшения навыков ведения спора и повышение культуры при его ведении.

**II.Принципы ведения спора, его виды, стратегии и тактики**

**1.Общие сведения о споре**

**Спор** — состояние общественных словесных состязаний, в которых целью участников является убеждение друг друга в своей правоте и причиной которых обычно являются противоречия мнений или точек зрения. В споре возможно применение психологических и логических уловок, каверз, такой спор называется демагогическим. Спор — это столкновение мнений, когда оба участника или более осознают, что ведут спор и заявили друг другу об этом, в противном случае — это диалог [3].

**1.1. Условия для начала спора**

1) Все, что мы говорим (или пишем) в споре, должно служить главным образом для трех целей:

1) для **оправдания** своих мыслей или

2) для **опровержения** мыслей противника

3) для **осведомления**.

Осведомление - очень важная часть в споре и в искусных руках - незаменимое оружие. Очень жаль, что им слишком мало пользуются и не умеют пользоваться. Осведомление в споре то же, что разведка при военных действиях. Без нее нельзя уверенно ни нападать, ни защищаться. Применяется осведомление в самых различных случаях. Например, обыкновенно, без него невозможно выяснить тезиса, точнее - того, как понимает тезис наш противник; нельзя выяснить доводов противника и т.д. Часто оно служит подготовкой к нападению и в другом смысле: мы стараемся узнать взгляды противника на тот или иной предмет, чтобы потом опровергать его тезис или оправдывать свой, опираясь на его собственные взгляды и т.д. Одним словом, применение самое разнообразное.

Осведомляемся мы тоже самыми различными способами. Чаще всего в устном споре для этого употребляются вопросы и ответы. Но можно прибегать (а в письменном споре очень часто приходится прибегать) к другим способам осведомления: просматривать, например, другие сочинения или слова автора, сопоставлять его мысли, высказанные в различное время, и т.д.

2. Первая задача осведомления в споре и самого спора - выяснить, как понимает ваш противник спорный тезис, если мы этого вполне точно не знаем. Надо никогда не забывать этой задачи и на осведомление не скупиться. Только следует избегать слишком сухой формы осведомления, не "отбивать" в обычном споре выясняющие вопросы по "пунктам" и т.п. Так иногда можно и запугать противника: сбежит.

Такая форма осведомления пригодна лишь при упражнениях в споре, да в научных спорах, где сухая точность не мешает. Вообще же следует применять "осведомление путем, вопросов" в легкой, естественной, разговорной, по возможности незаметной форме. Этому значительно помогает практика.

3. Особенно трудный пункт для осведомления - смысл того или иного слова, как понимает его противник. Очень часто у него чрезвычайно смутное представление о смысле данного слова, хотя иногда он сам уверен, что отлично понимает это слово. Тогда приходится как-нибудь заставить его "определить" слово, хотя бы приблизительно. Иногда же противник понимает слово так, а мы иначе. - В этих и в подобных случаях нередко возникает спор об определениях слова, обыкновенно более или менее трудный часто - нерешительный. В конце концов, спорщики могут и не дойти до спора о тезисе или о доказательстве тезиса, и истратить все время и силы на спор об определениях какого-нибудь слова из тезиса.

4. Если мы и противник наш ясно понимаем смысл слова, но различно, то часто лучше всего кому-нибудь "поступиться" своим определением или же совсем отбросить спорное слово, заменив его другим, более подходящим словом или выражением. Когда выяснилось это различие понимания, перед нами четыре исхода:

а) Можно затеять спор об определениях;

б) Можно просто отказаться от спора. "Вы понимаете данное слово так, я - иначе. Значит, нам не стоит и спорить. Все равно ни до чего не доспоримся";

в) Вы можете поступиться своим определением. "Хорошо, примем ваше определение";

г) Вы можете отбросить совсем слово, по поводу которого ведется спор, и заменить его другим выражением, соответствующим вашей мысли.  "Дело тут не в названиях. Для меня здесь неважно, как мы назовем …” [5].

**1.2. Доказательства**

Доказательство строится по следующей схеме:

1. Выяснения тезиса доказательства.

Тезис — это основная мысль, для обоснования истинности или ложности которой собственно и строится доказательство. Поэтому первое требование в подготовке к серьезному спору — это выяснить саму спорную мысль, выяснить тезис. Три необходимых и достаточных пункта при выяснении тезиса:

а) Выяснение всех неясных понятий, входящих в него.

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 сформулировать определение понятия;

2) воспользоваться уже готовыми 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 то же понятие может иметь несколько определений.

б) Выяснение тезиса «по количеству».

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 мысль также часто бывает неясной. Там, где «количество» тезиса неясно, тезис называется неопределенным по количеству.

в) Выяснение модальности тезиса.

Далее надо определить, каким мы суждением считаем тезис:

—несомненно истинным;

—достоверным;

—несомненно ложным;

—вероятным в большей или меньшей степени;

—очень вероятным, просто вероятным, и т. п.

Или же нам опровергаемый тезис кажется только возможным: нет доводов за него, но нет доводов и против. В зависимости от всего этого приходится приводить различные способы доказательства. Считается, что время, потраченное на выяснение, всегда окупается.

2. Подготовка доводов.

В доказательство истинности или ложности тезиса мы доводы или основания доказательства. Это должны быть такие мысли, которые:

а) Считаем верными не только мы сами, но и тот человек или те люди, которым мы доказываем;

б) Из которых вытекает, что тезис истинен или ложен.

3. Доказательство.

В ходе доказательства каждый тезис, равно как и каждый важный довод, доказывающий его, необходимо рассматривать отдельно. Эта работа позволяет избежать массы ошибок и значительных затрат времени при подготовке [2].

**1.3. Ошибки в доказательствах**

Наиболее распространенные ошибки в доказательствах можно разделить на три вида:

а) Ошибки в тезисе.

—Отступление от тезиса — Когда доказывая один тезис, доказали или доказываем другой.

—Подмена тезиса — Доказывающий нарочно подменяет один тезис другим. Обычно возникает, когда доказывающий видит, что тезиса ему не защитить

или не доказать и нарочно подменивает его другим так, чтобы противник не заметил.

—Потеря тезиса — Доказывающий забыл свой тезис.

б) Ошибки в доводах.

—Ложный довод — когда доказывающий опирается на явно ложную мысль.

—Произвольный довод — когда используемый довод, хотя и не заведомо ложен, но сам требует должного доказательства.

в) Ошибки в «связи» между основаниями и тезисом («в рассуждении»).

Возникают, когда тезис не вытекает, не следует из доказательств, или же не видно их связи.

**2.Виды спора**

**2.1. Конструктивный, или дискуссия**

**Дискуссия** (от лат. *discussio* — рассмотрение, исследование) — обсуждение спорного вопроса, проблемы. Важной характеристикой дискуссии, отличающей её от других видов спора, является аргументированность. Обсуждая спорную (дискуссионную) проблему, каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию.

**2.2. Деструктивный**

**Деструктивный спор** является следствием ориентации участников на личный успех. Для инициатора и оппонента главное — доказательство своей личной правоты.

Малопродуктивным вариантом спора является такая ситуация, когда предмет дискуссии забыт и партнеры переходят к оценке интеллектуальных, профессиональных, характерологических качеств друг друга.

**2.3. Устный и письменный**

В **устном** споре, особенно если он ведется при слушателях, часто очень важную роль игра­ют "внешние" и психологические условия. Тут огромное значение имеет, например, внушение: вну­шительная манера держаться и говорить, само­уверенность, апломб, быстрота мышления, уменье говорить метко и остроумно и т. д.

**Письменный** спор гораздо более пригоден для выяснения истины, чем устный. Однако, его главным недостатком является то, что он может длиться слишком долго (иногда несколько лет), из-за чего читатели(слушатели) могут забыть его отдельные звенья и не всегда имеют время и возможность восстановить их в памяти.

**2.4. Организованный и неорганизованный**

Споры бывают **организованные** и **неорганизованные**. Организованные споры планируются, готовятся, проводятся под руководством специалистов. Полемисты имеют возможность заранее познакомиться с предметом спора, определить свою позицию, подобрать необходимые аргументы, продумать ответы на возможные возражения оппонентов. Но спор может возникнуть и стихийно. Такое нередко случается в учебном процессе, на собраниях и заседаниях, в бытовом общении. Неорганизованные, стихийные споры, как правило, менее продуктивны. В подобных спорах выступления участников бывают недостаточно аргументированными, порой приводятся случайные доводы, звучат не совсем зрелые высказывания.

**2.5. Дебаты**

**Дебаты** — (греч. Διαβαθω — читаю) чётко структурированный и специально организованный публичный обмен мыслями между двумя сторонами по актуальным темам. Эта разновидность публичной дискуссии направлена на то, чтобы участники дебатов убедили в своей правоте третью сторону, а не друг друга. Поэтому вербальные и невербальные средства, которые используются участниками дебатов, имеют целью формирование у аудитории определённого мнения по поставленной проблеме [1].

**2.6. Полемика**

**Поле́мика** (от др.-греч. πολεμικά — «военные дела, военное искусство»)— спор при выяснении вопросов в политической, философской, литературной или художественной сферах. Разновидность спора, отличающаяся тем, что ос­новные усилия спорящих сторон направлены на утверждение своей точки зрения по обсуждаемому вопросу. Наряду с дискуссией, полемика является одной из наиболее распростра­нённых форм спора.

**3. Стратегии и тактики ведения спора**

**Эри́стика** ([греч.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%80%D0%B5%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) eristikē от греч [.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%80%D0%B5%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) eristikē technē — искусство спорить) — искусство спора, диспута и полемики, разрабатывавшееся софистами. Эристическая аргументация направлена на то, чтобы доказать правоту спорящего вне зависимости от его истинной правоты. Эристику следует отличать от софистики — в отличие от последней она строится не на ошибках и подменах, а на убеждении других в своей правоте [6].

**3.1. Стратегия спора**

**-**это общие правила ведения спора.

**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.

Не стоит спорить по второстепенным вопросам. Должная организация процедуры спора 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. В значительной мере эффективность спора, способствуя достижению стратегических целей, повышает грамотное использование тактических приемов.

**3.2. 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 [6].

**4. Принципы ведения спора**

Осваивая культуру спора, следует овладеть самым важным - принципами и правилами ведения спора, которые:

—позволят лучше подготовиться к ведению спора;

—организуют и мобилизуют на победу в споре;

—позволяют логически правильно аргументировать и последовательно отстаивать свою позицию;

—учат учитывать достоинства и быть терпимым к недостаткам оппонентов;

—ориентируют на использование своих достоинств и преодоление своих недостатков [4].

**Принцип предварительной подготовки к ведению спора.** В соответствии с этим принципом предварительная подготовка к ведению спора позволяет вам не только мобилизоваться, но и многое обдумать и даже смоделировать наиболее вероятный ход дискуссии-спора, сделать некоторые "заготовки", собрать и осмыслить некоторую исходную информацию.

**Принцип терпимого отношения к инакомыслящим.** Суть принципа заключается в том, что противоположная сторона, так же, как и вы, имеет право на свое мнение. Она так же, как и вы, стремится к истине, но процесс ее поиска должен быть корректен с обеих сторон.

**Принцип последовательного анализа альтернатив.** Суть этого принципа заключается в том, что практически любая проблема или задача имеют, как правило, несколько возможных подходов, способов решения. Однако не все подходы, способы решения проблем являются в равной степени оптимальными. Уже два разных способа в зависимости от условий, целей, средств могут служить истине в разной степени.

**Принцип корректного ведения спора.** Это один из основных принципов ведения споров, переговоров, который заключается в том, что чем корректнее будут Ваши суждения и действия, тем у вас больше шансов на достойную победу над противником, оппонентом.

**Принцип "отстранения" в процессе ведения спора.** Давно замечено, что спор выигрывает не только тот, кто эрудированней и аргументированней говорит, но прежде всего тот, кто, как бы стороны наблюдая за ходом дискуссии-спора, видит все происходящее в целом и способен по ходу корректировать свои недостатки и промахи, подняться над личными интересами и преодолеть психологические барьеры.

**Принцип преодоления психологических барьеров в процессе ведения спора.** Суть этого принципа заключается в том, что существует целый ряд ложных внутренних установок, состояний, без преодоления которых эффективность вашей аргументации снижается. Это может быть, например, установка на то, что противоположная сторона лучше подготовлена, чем вы, и поэтому сильнее вас. Или, например, страх выглядеть хуже, чем ваш оппонент, уже сам по себе сдерживает и скрывает ваши суждения и действия.

**Принцип поэтапного продвижения к истине.**Суть этого метода заключается в том, что эффективность ведения спора и продвижения к истине прямо зависит от того, насколько четко вычленяются и обозначаются фазы, этапы ведения спора, альтернативные подходы к решению проблемы и каждая из альтернатив отчетливо выдвигает свои аргументы "за" и "против" того или иного подхода к решению проблемы.

**Принцип уважения личности оппонента.** Суть этого принципа заключается в том, что настоящая свобода мнений, суждений предполагает высокую культуру ведения дискуссий и споров. А для этого, как минимум, необходимо уважительное отношение к инакомыслию, то есть оппоненту. Мыслям, суждениям должны противопоставляться более убедительные, более доказательные суждения и мысли и ни в коем случае не оскорбительные выпады.

**Принцип аргументированной конструктивной критики.** Суть этого принципа заключается в том, что критикуя противоположную вашей точку зрения, нельзя ограничиваться только этим, необходимо высказать свои конструктивные предложения, новые подходы или способы решения проблемы. Другими словами, критика должна включать в себя не голое отрицание, но и конструктивные предложения, альтернативы

**5. Уловки в споре**

**5.1. 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.

**5.2. Грубейшие, непозволительные уловки**

—Не давать оппоненту говорить, перебивать, занимать все время спора монологом;

—Игнорировать высказывания оппонента, продолжая свой монолог;

—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 и оскорбления третьих лиц;

—Угрозы и хулиганские выходки;

—Рукоприкладство и драка как крайняя мера так называемого «доказательства» правоты или неправоты;

—Вмешательство в спор иных, не вовлеченных в спор, людей;

—«Палочный довод» — угроза обеспечить неприятности оппоненту;

—Притворное непонимание оппонента;

—Изображение себя «запуганной жертвой», с тем чтобы получить сочувствие публики;

—Объявление самых сильных доводов не относящимися к делу;

**5.3. Психологические уловки**

—Лесть;

—Демагогия;

—Высокомерие, требование уважения к себе;

—Шантаж;

—Ставка на ложный стыд;

—Личные выпады;

—«Чтение мыслей» оппонента;

—Необоснованное обвинение в упрямстве;

—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 в виду — когда можно);

—Попытки вывести оппонента «из себя», эмоциональные провокации;

—Насмешки над идеалами, эмоционально важными для оппонента;

—Загрузка восприятия оппонента многословием и спец-терминами;

—Применение ораторского мастерства (влияние на публику);

—Повторение одного и того же довода, множество раз разными словами (за исключением разве, если оппонент действительно не до конца понял довод, с просьбой его перефразировать, например, при обилии спец-терминов в доводе);

—Применение двойных стандартов;

**5.4. Лживые доводы — Мнимые доказательства**

Лживым 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 противника может быть произведено приведением независимой точки зрения, ссылками на документы по предмету спора, и др.

**5.5. 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 несут смысл поверхностного суждения, мешают и отвлекают стороны-спорщики от решения спора и нахождения истины.

**5.6. Демагогия**

Демагогия (др.-греч. δημαγωγία «руководство народом; заискивание у народа») — набор ораторских и полемических приёмов и средств, позволяющих ввести аудиторию в заблуждение и склонить её на свою сторону, с помощью ложных теоретических рассуждений, основанных на логических ошибках (софизмах). Чаще всего применяется для достижения политических целей, в рекламе и пропаганде.

**III. Заключение**

Изучив вышеизложенный материал, можно сделать вывод, что тема спора не такая простая, как может показаться на первый взгляд. Для возникновения спора существуют определенные условия, позволяющие лучше подготовиться к нему, продумать доказательства, выстроив более логично и и правильно, избежать ошибок в этих же доказательствах.

Также, мы узнали, что существует множество разновидностей спора, таких, как: дискуссия, полемика, дебаты и т.п., и у каждого из них есть свои отличительные черты.

Правильно выбранная стратегия ведения спора позволит дискутирующим выстроить свою речь более последовательно, не забыть запастись как основными, так и резервными аргументами, и контраргументами, и повысить грамотность использования тактических приемов. А хорошо продуманная тактика позволит соперникам: корректно вести себя и повысить свою культуру во время спора.

Овладев принципами и правилами ведения спора, соревнующиеся смогут: лучше подготовиться к ведению спора, организовать свою победу в нем, логически правильно и последовательно отставать свою позицию. Также, спорящие научаться учитывать достоинства и быть терпимым к недостаткам оппонентов и использовать свои собственные сильные стороны и преодолевать слабые.

Узнав о том, какие уловки в споре считаются позволительными, а какие нет, читатели тем самым смогут повысить свою культуру ведения спора.

**Список литературы**

1. Дебаты // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890—1907.
2. Ивин, А.А. Основы теории аргументации / А.А. Ивин. -М.: Владос, 1999 г. – 300 с.
3. Константинова, Л.А. Русский язык и культура речи (курс лекций) / Л.А. Константинова. - Тула: Тульский гос. ун-т, 2007. - 253 с.
4. Кузнецов, И.Н. Современная деловая риторика / И.Н. Кузнецов. - М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. - 320 с.
5. Поварнин, С.И. Искусство спора. О теории и практике спора: монография/ С.И. Поварнин. — СПб.: "Начатки знаний", 1923. - 236 с.
6. Радлов, Э.Л. Эристика // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 86 т. (82 т. и 4 доп.). — СПб., 1890—1907.