

Лекция № 7
Правила проведения публичного спора.
Дебаты.

Бояринков Даниил Владимирович

Группа: КИ21-22Б

2 Декабря 2021

Содержание

1	Аргументация	3
2	Сильные аргументы	3
3	Законы формальной логики	3
4	Признаки спора	4
5	Виды спора	4
5.1	От Аристотеля	4
5.2	В настоящее время	4
6	Методы(способы) убеждения	5

1 Аргументация

Аргументация — это метод убеждения, предназначенный для рационального обоснования какого-либо утверждения при помощи других утверждений, но не способный при этом служить доказательством его истинности.

2 Сильные аргументы

- Научные аксиомы
- Положения законов и официальных документов
- Законы природы
- Выводы, подтвержденные экспериментально
- Заключение экспертов
- Ссылки на признанные авторитеты
- Цитаты из авторитетных источников
- Показания очевидцев
- Статистические данные и д.р.

3 Законы формальной логики

- **Закон тождества:** всякое суждение в процессе доказательства должно оставаться неизменным (то есть тождественным самому себе)
- **Закон противоречия:** не могут быть одновременно истинными два суждения, одно из которых что-либо утверждает, а второе отрицает.
- **Закон исключённого третьего:** из двух противоположных суждений одно – истинное, другое – ложное, третьего не дано, никакой третьей возможности не допускается.

- **Закон достаточного основания:** всякое суждение должно быть обосновано с помощью другого суждения, истинность которого уже доказана.

4 Признаки спора

1. Столкновение мнений или позиций, т.е. на тезис пропонента оппонент отвечает противоположным утверждением.
2. и пропонент, и оппонент приводят аргументы в поддержку своих убеждений
3. Каждый из спорящих критикует позицию противной стороны

5 Виды спора

5.1 От Аристотеля

1. **Диалектический** (спор, ведущийся преимущественно по правилам)
2. **Эристический** (спор, направленный на победу любой ценой)
3. **Софистический** (спор, лишь кажущийся, что ведется по правилам, однако несет цель достижения победы, а не поиск истины) Здесь допускаются как сознательное, преднамеренное нарушение правил логики, так и использование всевозможных уловок и приемов, затрудняющих ведение спора и рассчитанных на получение преимуществ одной стороной.

5.2 В настоящее время

1. Сосредоточенный
2. Бесформенный
3. Устный
4. Письменный
5. Спор при слушателях
6. Спор без слушателей
7. Спор-монолог
8. Спор-диалог
9. Спор-полилог (группа на группу)

6 Методы(способы) убеждения

1. **Метод Сократа (Метод положительных ответов)** Суть: необходимо добиться первичных ответов согласия на несложные вопросы, чтобы получить положительный ответ на необходимый аргумент.
2. **Метод перелицовки** Суть: Постепенное подведение собеседника к противоположным выводам путем поэтапного прослеживания решения проблемы вместе с ним.
3. **Метод «завязок»** Попытка добиться положительного ответа использованием определенных оборотов(ведь верно, разве не так, вы согласны, ведь так должно быть, разве не правильно)
4. **Метод Гомера** Суть его в том, что очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Согласно этому правилу для того, чтобы убедить вашего собеседника, аргументы нужно приводить в таком порядке: 1) сильные 2) средней силы 3) один, но самый сильный. Слабые доводы лучше не использовать вовсе. Ваш оппонент, если он не совсем с вами согласен, непременно будет искать слабые места в ваших аргументах, а потому изначально следует свести к минимуму риск получить отказ.