

При дедуктивном методе изложение материала выстраивается от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах. Широкое распространение этот метод получил в выступлениях пропагандистского характера.

При методе аналогии происходит сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям.

Концентрический метод предполагает расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и углубленному его анализу.

Ступенчатый метод – это последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев какую-либо проблему, оратор уже больше не возвращается к ней.

Исторический метод предполагает изложение материала в хронической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином лице, предмете с течением времени.

Оратору необходимо не только убедить в чем-то аудиторию, но и соответствующим образом повлиять на нее, вызвать ответную реакцию, желание действовать в определенном направлении. Поэтому при работе над композицией следует продумать систему логических и психологических доводов, используемых для подтверждения выдвинутых положений и воздействия на аудиторию.

Логические доводы обращены к разуму слушателей, психологические – к чувствам [1].

Работа над композиционным построением речи – творческий процесс. Каждая лекция, каждое выступление, если они хорошо продуманы, если они являются результатом большой предварительной работы, отражают особенности, интересы, склонности выступающего.

**Литература:** 1. Введенская Л. А. Культура и искусство речи. Современная риторика для высших и средних учебных заведений / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1996. 2. Седова Л. Н. Этика делового : учебн. пособ. Ч. 1 / Л. Н. Седова. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 384 с.

*Стаття надійшла до редакції  
07.09.2010 р.*

УДК 808.53

**Голубев С. Н.**

## ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ СПОРА

*Аннотация. Определена сущность спора, его отличие от дискуссии и полемики, предложен ряд правил ведения спора, которые позволят достичь результата. Кроме того рассмотрена черная риторика как средство достижения победы над оппонентом.*

*Анотація. Визначено сутність суперечки, її відмінність від дискусії та полемики, запропоновано ряд правил ведення суперечки, що дозволять досягнути*

*результату. Крім того, розглянуто чорну риторіку як засіб досягнення перемоги над опонентом.*

*Annotation. The essence of dispute, its difference from discussion and polemic is considered, a number of rules of conducting dispute which will allow to reach result is offered. Besides the black rhetoric, as means of achievement of a victory over the opponent is considered.*

*Ключові слова: спор, дискусія, полеміка.*

Способность общаться в современном обществе является основой социального успеха. В информационном обществе информация является главным товаром, и уметь общаться – это уметь использовать этот товар. Важную роль в общении играют споры, они позволяют обмениваться идеями, развивать и совершенствовать их. Спор не дает возникнуть застою, постоянно постегивает и человека, и общество развиваться, совершенствоваться.

Чтобы достичь успеха в любой деятельности, необходимо уметь доказывать свою точку зрения, убеждать других в своей правоте, опровергать идеи оппонентов. Все это происходит в споре, поэтому он стал неотъемлемой частью жизни любого человека. Однако простое участие в споре еще не гарантирует победы в нем, для этого необходимо уметь спорить, доказывать, аргументировать, то есть владеть искусством ведения спора.

Поэтому целью данной статьи является рассмотрение сущности спора и некоторых правил ведения спора, выполнение которых позволит достичь положительного результата, будь-то поиск истины или же победа над оппонентом.

Спор – словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту; борьба мнений (обычно в печати) по различным вопросам науки, литературы, политики и т. п.

Близкими к понятию спор являются дискуссия и полемика, некоторые авторы даже считают, что спор является родовым понятием, в которое можно включить и дискуссию, и полемику [1].

Дискуссия (лат. *discussio* — исследование, рассмотрение, разбор) – 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 [2].

Полемика (греч. *polemikos* – воинственный, враждебный) – такой вид спора, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей; это борьба принципиально противоположных мнений по тому, или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстаивать свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента. Полемика – это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами. Она служит воспитанию активной гражданской позиции, носит боевой, решительный характер [2].

Результативность спора зависит от множества условий, и в первую очередь от личностей спорящих, от их умений и навыков ведения спора, аргументации, их уровня культуры, образования и даже жизненного опыта.

Для успешного проведения спора необходимо придерживаться ряда несложных правил.

Во-первых, необходимо заранее четко определить предмет спора и стараться не отходить от него. При этом следует учитывать, что иногда одна из сторон, участвующих в споре, может намеренно уводить оппонентов от обсуждаемой проблемы. К этому приему прибегают, когда хотят ввести в заблуждение слушателей, повлиять на общественное мнение, отвлечь от решения главной задачи на второстепенные, а порой совсем не связанные с темой. Чтобы не потерять предмет спора, и не уйти на решение второстепенных вопросов, необходимо хорошо знать и понимать предмет спора, разбираться в поставленных задачах, быть эрудированным и вовремя пресекать эти попытки.

Во-вторых, необходимо четко определить позиции оппонентов. Если позиция оппонента высказана не четко, с ним трудно вести спор.

Постоянное изменение своей точки зрения, высказывание прямо противоположных суждений по одному и тому же вопросу негативно оценивается как оппонентом, так и зрителями.

В-третьих, при споре важно четко разобраться с терминологией, иначе спор может перейти осуждению значения терминов и понятий. Для этого нужно заранее четко выделить основные понятия, связанные с предметом спора и необходимые для обсуждения данной темы, определить то значение, в котором они будут использоваться в дискуссии. При этом не следует перегружать спор сложной научной терминологией.

В-четвертых, необходимо с уважением относиться к оппонентам, к их точкам зрения. Однако это правило редко выполняется, и участники спора нетерпимо относятся к друг другу, заранее готовы опровергать все доводы соперника, не пытаясь понять их доводы и аргументы. Подобное отношение может перейти в личную неприязнь, иронию и даже оскорбления. В тоже время уважение оппонента, стремление понять его идеи позволит достичь положительного результата.

Выполнение этих условий позволит существенно увеличить эффективность спора, направить его в конструктивное русло. Однако далеко не всегда это является целью спора, часто бывает необходимо именно опровергнуть идею оппонента, дискредитировать его. В этом случае, придерживаясь перечисленных правил, не всегда можно достичь нужного результата, а потому необходимо использовать различные приемы черной риторики, позволяющие направлять беседу в желательное русло и подводить оппонента или публику к желательному для нас заключению и результату.

Эти приемы как раз и рассчитаны на нарушение правил, управление всей беседой и даже манипулирование публикой и оппонентом. Так, в случае необходимости, можно намеренно уводить диалог от предмета спора, снижать его конструктивность. Особенно это полезно, когда позиции оппонента изначально сильнее, и он лучше разбирается в предмете спора [3].

Использование многозначности и неопределенности терминов и понятий также позволяет запутать оппонента, смутить его, направить разговор в иное русло. Однако в этом случае надо быть предельно осторожным, чтобы самому не попасться на свои уловки и не запутаться в терминах.

Уважительное отношение к собеседнику подразумевает отказ от использования некоторых нечестных приемов, однако в острой полемике используются практически

любые приемы, которые позволяют выиграть спор. Если оппонент потерял равновесие, вышел из себя, то управлять спором становится намного легче, кроме того, зрители, как правило, негативно оценивают слова и идеи неуравновешенного оппонента. Использование различных уловок, провокаций, поддевок смутит оппонента, вынудит его оправдываться, потерять инициативу и позволит полностью управлять беседой.

Использование подобных методов черной риторики позволяет выиграть в споре, однако не следует слишком часто в одной беседе применять их, иначе у зрителей, особенно искушенных, может возникнуть негативное отношение. Использование этих приемов должно быть четко дозировано и оправдано.

Таким образом, спор является неотъемлемой частью жизни и работы любого человека, поэтому умение выигрывать в споре, приходиться к истине необходимо любому человеку, независимо от его профессии. Существует масса различных приемов и белой, и черной риторики, которые позволяют достичь результата в споре. Однако, в первую очередь, необходимо четко осознать свою цель в споре. Так, если нужно достичь истины, конструктивного результата, то необходимо заранее четко ограничить предмет спора и придерживаться его, определить основные термины и понятия, максимально уважительно относиться к собеседнику, пытаться понять его идеи и аргументы.

Если же необходима победа в споре, то используются приемы черной риторики, которые заключаются в манипулировании всеми необходимыми риторическими, диалектическими, эристическими и рабулистическими приемами для того, чтобы направлять беседу в желательное русло и подводить оппонента или публику к желательному для нас заключению и результату. Кроме того, использование этих приемов жизненно необходимо, оппонент сам применяет черную риторику, стремясь выиграть в споре.

Однако следует учесть, что эти подходы к ведению спора не исключают друг друга, а скорее, наоборот, взаимодополняют. Поэтому знать и уметь использовать правила ведения спора и приемы черной риторики необходимо для любого человека, который желает научиться в любом споре достигать своих целей.

**Литература:** 1. Савкова З. В. Искусство оратора / З. В. Савкова. – СПб. : Знание, 2007. – 246 с. 2. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 576 с. 3. Бредемайер Карстен. Черная риторика: Власть и магия слова / Бредемайер Карстен ; пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с. 4. Зарецкая Е. Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. – 4-е изд. – М. : Дело, 2002. – 480 с. 5. Поварнин С. И. Искусство спора. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. – 2-е изд. – М. : Изд. Флинта, Наука, 2002. – 120 с.

*Стаття надійшла до редакції  
07.09.2010 р.*