**Федеральное агентство по образованию**

**Филиал государственного образовательного учреждения**

**Высшего профессионального образования**

**«Сочинский государственный университет**

**Туризма и курортного дела»**

**В г. Анапе**

**Контрольная работа**

**По дисциплине « Профессиональная этика и этикет»**

**На тему: «Конфликтная ситуация: искусство спора»**

**Выполнила:** студентка 3 курса ЗФО

Группы 07-ЗСТ-А-2

Романова М.В.

**Проверила:** Тер-Геворкян Н.А.

**Анапа 2010 г.**

**Содержание**

**Введение………………………………………………………………3**

**Спор: виды спора, история искусства спора, правила спора....4**

**Тактические приемы………………………………………………..9**

**Логические ошибки…………………………………………………12**

**Советы Дейла Карнеги……………………………………………..13**

**Заключение…………………………………………………………..15**

**Список использованной литературы…………………………….16**

**Введение.**

Важнейшим средством коммуникации является слово. «Словом можно убить – и оживить, ранить – и излечить, посеять сомнение и безнадежность – и одухотворить», - писал талантливый педагог В.А. Сухомлинский.

Яркое и страстное слово во все времена, как свидетельствует история развития человеческого общества, оказывало большое влияние на людей, их взгляды и убеждения, дела и поступки. Можно иметь абсолютно верное мнение, быть уверенным в своей правоте, или наоборот, доказывать совершенно ложные предположения, не подтвержденные ни одним фактом, все будет зависеть от того, насколько мы можем доказать правильность своих рассуждений, какими способами мы можем убедить своего оппонента в логичной последовательности своих аргументов. Другими словами можно сказать, что без умения постоять за себя, выйти победителем из конфликтной ситуации человеку просто невозможно выжить в этом мире. Однако вести спор не так-то просто.

Умение компетентно и плодотворно обсуждать жизненно важные проблемы, доказывать и убеждать, аргументировано отстаивать свою точку зрения и опровергать мнение оппонента, и есть владение мастерством спора, которое должно стать обязательным качеством каждого образованного человека.

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

**Спор: виды спора, история искусства спора, правила спора.**

Что такое спор? В словаре современного русского языка даются следующие

определения:

1. Словесное состязание, обсуждение чего-либо, в котором каждый

отстаивает свое мнение.

2. Борьба мнений по различным вопросам науки, литературы, политики и

т.д.

3. Поединок битва, единоборство (преимущественно в поэтической речи).

Состязание, соперничество.

Общим для всех значений слова спор является наличие разногласий,

отсутствие единого мнения, противоборство.

В современной научной, справочной литературе слово спор обозначает

всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту. Однако единого определения данного слова нет.

В русском языке есть другие слова обозначающие данное слово: дискуссия,

диспут, полемика, дебаты, прения и т.д. В основном они употребляются в

качестве синонимов к слову спор.

Существуют разные виды споров. Однако единая классификация споров еще не найдена. К основным факторам, влияющим на характер спора, относятся:

Цель спора,

Социальная значимость предмета спора,

Количество участников,

Форма проведения спора,

Люди, вступая в спор, преследуют разные цели, руководствуются

различными факторами.

В зависимости от цели можно выделить следующие виды споров:

Спор из-за истины,

Для убеждения кого-либо,

Спор ради спора,

Спор для победы.

Спор может служить средством для поиска истины. Что бы найти правильное

решение полемисты сопоставляют самые разные точки зрения на проблему. Они защищают какую-либо мысль от нападений, что бы узнать какие могут быть возражения против этой мысли. В этом виде спора тщательно взвешиваются, анализируются позиции, и взгляды противоположных сторон, то есть ведется совместное расследование истины.

Задачей спора может стать и убеждение оппонента. При этом выделяют два

момента. Спорящий убеждает противника в том, в чем сам глубоко убежден. Но иногда он уверяет потому, что так «надо» по долгу службы, в силу каких-либо обстоятельств.

Так же целью спора бывает победа. Причем одни полемисты, считают, что

отстаивают правое дело, защищают общественные интересы. Они убеждены в своей правоте и до конца отстаивают свои позиции. Другим победа нужна для самоутверждения. Следовательно, им очень важны успех в споре, высокая оценка окружающих, признание своих интеллектуальных способностей, ораторских данных, слава непобедимого полемиста.

Часто так же встречается 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.

Классификация видов спора по его цели носит условный характер. В

«живом» споре их не удается четко разграничивать. Так как в одном споре

полемист стремиться одержать победу, доказать свою правоту и убедить

оппонента в правильности своей позиции.

Характер спора определяется и социальной значимостью обсуждаемой

проблемы.

Предметом спора бывают вопросы, отражающие общечеловеческие интересы.

Это, например, проблемы экологии, сохранения мира на Земле и т.д.

В процессе спора могут затрагиваться национальные интересы. Приходиться

отстаивать групповые интересы, например, людей определенной профессии.

Важно понимать социальную значимость предмета спора, что бы не

растрачивать свои силы на решение несущественных вопросов.

На специфику спора влияет количество лиц, принимающих участие в споре.

По этому признаку можно выделить три группы:

Спор – монолог (человек спорит сам с собой, внутренний спор);

Спор – диалог (два человека спорят друг с другом)

Спор – полилог (ведется несколькими многими лицами), в свою очередь

спор полилог может быть массовым (все присутствующие участвуют в споре) и групповым ( в споре участвует выделенная группа).

Споры могут быть устными и письменными (печатными).

Устная форма проведения спора предполагает не посредственное общение

конкретных лиц друг с другом, письменная же форма – опосредованное общение.

Устные споры ограничены во времени и замкнуты в пространстве: они

ведутся на занятиях, конференциях, заседаниях и т.д. Письменные формы более продолжительны во времени, чем устные. В них важную роль играют внешние и психологические моменты.

Говоря об искусстве спора, нельзя забывать , что его корни уходят в

далекие времена.

Большое значение умению спорить, отстаивать свои позиции придавалось в

Древней Греции. Античные мыслители первые обратили внимание на то, что спор играет важную роль для выяснения истины. Из древнейших времен до нас дошел афоризм: «Истина рождается в споре». Многие известные ученые того времени работали в области полемического искусства. Такие как Сократ, Протагор, Аристотель и другие.

Античное полемическое искусство оказало большое влияние на дальнейшее

развитие теории и практики спора. Социальная и нравственная значимость спора, четкое разграничение видов спора в зависимости от целей его ведения, использование различных метолов и приемов борьбы мнений, поиска истины, глубокое понимание силы слова и другие вопросы стали в последствии предметом основ публичного спора.

Большое внимание спору уделялось и в Древней Индии. Это было связанно с

потребностями общественной жизни, а так же с развитием логики и философии.

Одной из традиций индийского спора, заслуживающей глубокого уважения,

является серъезное и вдумчивое отношение к взглядам и идеям противника. До наших дней дошло знаменитое индийское правило спора: «прежде, чем опровергать противника, нужно хорошо понять суть его позиции, удостовериться, что она понята правильно». Если кто-либо начинал проповедовать новую теорию, то ее сразу не отрицали и не преследовали, а прислушивались к аргументации проповедника, взвешивали ее, оценивали, нередко принимали, если она была убедительной.

Древнеиндийские философы большое внимание уделяли культуре спора,

давали советы, как правильно вести себя во время спора.

В истории полемического искусства важное место занимают споры в России.

Предметом споров были проблемы государственного устройства, национального самосознания, вопросы философии, истории, права, литературы и искусства.

Самые яркие моменты этого искусства связаны с именами выдающихся

деятелей и передовых людей нашего Отечества. Таких как – А.Н. Радищев, Н.Г. Чернышевский, В.Г. Белинский, А.И. Герцен и многими другими.

Огромную роль в развитии искусства спора сыграли Московский и

Петербургский университеты. Они стали сосредоточением передовой

общественной мысли. Выдающиеся ученые, великие мастера слова Т.Н. Грановский, В.О. Ключевский, И.Я. Сеченов, Д.И. Менделеев и другие превратили университетскую кафедру в трибуну прогрессивных революционных идей. Не умолкали жаркие споры сторонников классицизма и романтизма, обсуждались произведения Жуковского, Грибоедова, Пушкина.

Интересной стороной университетской жизни были диспуты – защиты

диссертаций. В зале собирались студенты со всех факультетов, являлись

окончившие курс кандидаты, приходило много посторонних лиц. Присутствующие жаждали живой мысли, горячего спора, ярких выступлений.

Всякий спор будет успешным лишь в том случае, если четко выделен его

предмет. Это важнейшее требование культуры спора.

Предмет спора – это те положения, суждения, которые подлежат обсуждению путем обмена различных точек зрения, сопоставления разных мнений.

Предмет спора должен сразу же обозначаться полемизирующими сторонами. Нередко он уточняется в ходе дискуссии, а иногда может появиться и во время обсуждения проблемы. Во время разговора спор может переходить с одного предмета на другой. Порой спорящие, не закончив разговора об основном предмете спора, переходят ко второму, а от него к третьему и т.д. В конце концов, спор так далеко уклоняется от главного предмета, что сами спорщики не могу вспомнить, с чего, собственно, начался спор, из-за чего они вступили в дискуссию.

Важно, что бы спорщики каждый раз ясно представляли себе, что же

является предметом их разногласий.

Так же полемистам необходимо соблюдать еще одно важное правило – не

упускать из виду главных положений, из-за которых ведется спор, не терять

предмета спора в пылу полемических рассуждений.

Что бы не потерять предмета спора, не дать возможности увести себя в

сторону от решения основного вопроса, что бы обсуждение спорной проблемы было плодотворным и результативным, что бы спор не был в пустую, полемисты должны хорошо знать предмет спора, разбираться в поставленных задачах, тонкостях дела, быть эрудированными и компетентными.

Необходимым условием эффективности спора является определенность

позиций, взглядов его участников. Если в ходе обсуждения спорной проблемы точка зрения оппонента выражена нечетко, с ним трудно вести полемику. Спор становится более плодотворным, если у участников полемики есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание для обсуждения нерешенных вопросов.

Когда говорят об общности исходных позиций, то не имеют в виду единую

точку зрения по обсуждаемым вопросам. Мнения участников спора могут быть разными, но должна быть общая цель, стремление найти правильное решение, желание разобраться в спорном вопросе и добиться истины.

Успех полемического обсуждения во многом зависит от умения его

участников правильно оперировать в споре понятиями и терминами.

Необходимо уметь выделить основные, опорные понятия, связанные с

предметом спора, тщательно отобрать термины, необходимые для обсуждения выдвинутой проблемы.

Что бы участники полемики одинаково понимали употребляемые слова,

необходимо в начале спора уточнить значение основных терминов, оговорить смысл, который каждый из участников вкладывает в одни и те же слова.

Многозначность слов таит в себе возможность разных его пониманий. Это

требует правильного употребления многозначных слов в споре.

Таким образом, неточное употребление участниками спора, терминов,

многозначных слов может затруднить общение, помещать обсуждению спорной проблемы, стать причиной заблуждений.

Существует множество разновидностей и оттенков манеры спорить.

Поведение полемистов, их манера дискутировать имеют большое значение и,

конечно влияют на успех обсуждения. Этого нельзя не учитывать в споре.

Значение и понимание особенностей манеры спорить, умение во время уловить изменения в поведении своих оппонентов, понять, чем они вызваны, позволяют точно выбирать вариант собственного поведения и определять тактику в споре.

Поведение в споре зависит от того, с каким противником приходиться

иметь дело. Если это сильный противник, то есть человек компетентный,

хорошо знающий предмет спора, уверенный в себе, то мы более собраны, напряжены, больше готовы к обороне. Со слабым противником, недостаточно разбирающимся в предмете обсуждения, нерешительным, застенчивым, не имеющим опыта в спорах, мы ведем себя по-иному. Требуем пояснений, что бы убедиться, не случайно ли он оказался прав, ставим под сомнения его высказывания. Чувствуем в себе больше уверенности, независимости, решительности.

Интересно спорить с противником, который равен тебе по уму, знаниям

образованию.

Одним из важных требований культуры спора является уважение оппонентов друг к другу. К сожалению, это требование часто нарушается. Нередко участники дискуссии, полемики нетерпимо относятся к людям, которые придерживаются иных взглядов, стоят на других позициях.

Стремление понять своего оппонента, уважительное отношение его к

убеждениям позволяют добиться положительного результата, помогают в поисках истины, а так же являются необходимыми условиями плодотворного публичного спора.

Требованием культуры спора так же является выдержка и самообладание в

споре.

Не рекомендуется горячиться в споре. У хладнокровного человека явные

преимущества: его мысль работает ясно и спокойно. В возбужденном состоянии трудно анализировать позицию оппонента, подбирать нужные доводы.

Умение сохранять спокойствие – важное качество полемиста. Нельзя

допускать, что бы спор превращался в перепалку.

В дискуссии, полемике постоянно приходиться доказывать или опровергать

те или иные положения, убеждать оппонентов. Поэтому полемисту необходимо мыслить правильно, логично строить свои выступления, давать аргументированные ответы, то есть обладать высокой культурой мышления.

**Тактические приемы.**

Тактика аргументации и критики - план отдельного этапа аргументации

или критики. Часто тактика заключается в применении специальных приемов. Эти приемы (тактические) подразделяются на приемы общего характера (общеметодологические), а также на логические, психологические (в том числе социально-психологические), риторические, физиологические и физические.

Основанием выделения видов тактических приемов являются возможные аспекты рассмотрения аргументации. Один из аспектов – нравственный. Абсолютного критерия приемлемости тех или иных приемов с нравственной точки зрения, по-видимому, не существует.

Рассмотрим основные общеметодологические тактические приемы.

«Оттягивание выражения». Этот прием заключается в следующем.

Осуществляя аргументацию в процессе дискуссии, человек может оказаться в затруднении при ответе на вопрос или при подборе аргументов для возражения. Он может чувствовать, что аргументы существуют, что она будут найдены, если удастся выиграть время и подумать. В таком случае рекомендуется попросить спрашивающего подождать, а самому повторить ранее высказанные аргументы или «вспомнить» что-то, что непременно нужно сейчас сказать присутствующим. Если это зависит от отвечающего на возражение, можно даже объявить перерыв. Выиграв время, иногда всего несколько минут, можно найти требуемое возражение.

«Сокрытие тезиса». Если такое педагогическое правило - читая лекцию,

участвуя в дискуссии, выступая на собрании и т.д., четко сформулировать

тезис аргументации, а затем его обосновать. Такой способ построения лекции, речи и т.д. позволяет сосредоточить внимание присутствующих и лучше усвоить весь ход аргументации.

В некоторых случаях целесообразно действовать наоборот: сначала

изложить аргументы, причем сформулировать их ясно и четко; спросить

оппонента, согласен ли он с аргументами, а уж потом вывести тезис из

аргументов. Иногда тезис можно и не выводить, предоставив это оппоненту. Более того, иногда, чтобы не обидеть оппонента, можно даже высказать ложный тезис, который явно не следует из аргументов, а оппонент при последующем размышлении сам исправит ошибку и придет к правильному выводу.

Этот прием применяется тогда, когда оппонент не заинтересован в

доказательстве вашего тезиса. Существует, правда, мнение, что в научных

спорах сохраняется беспристрастность, поскольку научные истины не задевают интересов людей, особенно если это истины естественных наук. Эта мысль содержится в следующем высказывании Лейбница: «Если бы геометрия так же противоречила нашим страстям и нашим интересам, как нравственность, то мы бы так же спорили против нее и нарушали ее вопреки всем доказательствам Эвклида и Архимеда, которые мы называли бы тогда бреднями и считали бы полными ошибок». В действительности и геометрия может противоречить нашим интересам. Если ученый всю жизнь занят обоснованием определенной концепции, а его оппонент выдвигает новую концепцию, противоречащую концепции этого ученого, то последний чаще всего проявляет заинтересованность в споре.

Убедить его в ложности развиваемой им концепции, а значит, в бесплодности его многолетней работы трудно, а иногда и невозможно. Известный физик М. Планк писал: «Великая научная идея редко внедряется путем постепенного убеждения своих противников. В действительности дело происходит так, что оппоненты постепенно вымирают, а растущее поколение с самого начала осваивается с новой идеей.

В таких случаях прием «сокрытие тезиса» может способствовать

отысканию истины.

«Затягивание спора». Этот прием используется в тех случаях, когда

оппонент не может ответить на возражение, а также когда он чувствует, что

не прав по существу. Оппонент просит повторить вашу последнюю мысль, сформулировать ваш тезис («Ничего, что в пятый раз»). Как реагировать на этот прием? Нужно назвать применяемый прием и обратиться к аудитории с вопросом: «Кто еще, кроме оппонента, не понял, что я доказываю?».

«Разделяй и властвуй». Заключается в расчленении сил коллективного

оппонента путем нахождения разногласий в его рядах и противопоставления одной его части другой. Если удается вызвать спор внутри группы, являющейся коллективным оппонентом, цель считается достигнутой.

Реакция – предложить членам группы отвлечься от незначительных

разногласий и отстаивать основную идею, относительно которой есть согласие.

«Переложить бремя доказывания на оппонента». Иногда критиковать

аргументацию противоположной стороны легче, чем обосновывать свой тезис, поэтому, применяя данный прием, стараются свой тезис не обосновывать, если это затруднительно, а требовать доказательства тезиса оппонента. Другое название этого приема - «истина в молчании».

«Кунктация» (от лат. сunctator – медлительный). Кунктатор – прозвище

древнеримского полководца Квинта Фабия Максима, которое было дано ему за медлительность в войне против Ганнибала (действовал так, чтобы истощить армию Ганнибала).

Применяя этот прием, стараются занять выжидательную позицию в споре,

чтобы проверить свои аргументы, слабые отбросить, а сильные использовать в самом конце спора, выступить последним, чтобы оппонент не смог возразить.

«Хаотичная речь». В некоторых случаях, когда пропонент не в состоянии

обосновать отстаиваемое положение, он имитирует речь психически

больного человека. Польский логик Т. Котарбиньский приводит

пример такой речи: «Решительно отменяя эту цингу халтурящего достоинства авторитетных привилегий, благодаря инквизиторскому праву уничтожающих формальное соглашение автономного исполнения… Что еще сотворил паразитный бездельник, боксирующий с ни в чем не повинной ясновидящей особой, если осмелился опозорить славу, достоинство, честь большинства облигационных иероглифов, как он посмел развратить абстрактную женщину всебытия?» Встречаясь с этим приемом, нужно назвать его и сказать, что здесь не выделены тезис и аргументы.

«Уловка Фомы» (ни с чем не соглашаться). «Отрицайте все, и вы легко

можете прослыть за умницу» (И.С. Тургенев). Этот прием иногда применяется по убеждению, а иногда с целью остаться победителем с споре. В первом случае приема лежит незнание или отрицание философского учения о соотношении абсолютной и относительной истин. Научное учение, если это учение о сложном явлении, как правило, является истиной относительной (содержит опровергаемые в процессе развития науки утверждения) и истиной абсолютной (содержит не опровергаемые в дальнейшем утверждения).

Преувеличение первой черты учения приводит к агностицизму (от греч.

??v????? – недоступный познанию), а второй – к догматизму.

Применяющему рассматриваемый прием можно задать вопрос: «Вы являетесь агностиком?»

«Игнорирование интеллектуалов». Прием заключается в следующем:

пропонент ведет себя так, будто среди слушателей не интеллектуалов, т.е.

образованных и умных людей, способных объективно и осмысленно оценивать получаемые сведения. Ссылается, например, на исторические факты, но неточно. То, что среди слушателей есть люди, знающие историю, его не смущает.

«Простая речь». Отличается от предыдущего тем, что при его применении

в рассуждениях избегают фактических и логических ошибок. В случае

выступления перед публикой, среди которой много необразованных людей, избегают сложных рассуждений. Говорят медленно, приводят житейские примеры, иногда даже грубоватые, не употребляют иностранных слов.

Невозможно описать все тактические приемы общеметодологического

характера, поскольку человеческое творчество в этом направлении не

завершено. Используя имеющиеся знания логики и теории аргументации, можно найти способы реагирования на неизвестные нам тактические приемы.

**Логические ошибки в споре.**

При нарушении некоторых правил в доказательстве возникают различные логические ошибки. Например, такие как, «подмена тезиса». Ее суть заключается в том, что доказывается не тот тезис, который был выдвинут первоначально. Эта ошибка может быть непроизвольной, однако часто встречается и намеренное искажение тезиса.

Если тезис обосновывается ложными суждениями, которые выдаются за

истинные, возникает ошибка, называемая «ложное основание» или «основное заблуждение». Недобросовестные спорщики часто ссылаются на несуществующие документы, якобы опубликованные материалы, искажают статистические данные и т.д.

Следует так же опасаться ошибки, получившей называние «порочный круг»

или «круг в доказательстве». Она состоит в том, что тезис обосновывается

аргументами, а аргументы выводятся из того же тезиса.

Логические ошибки в рассуждениях участников спора, независимо от того,

какова их причина, являются ли они преднамеренными или ненамеренными, осложняют ведение диалога, мешают поиску истины, принятию правильного решения. Поэтому полемисты должны стараться свести их к минимуму в своей речи, уметь найти логические ошибки в рассуждениях оппонентов, разоблачить логические ухищрения противников.

**Советы Дейла Карнеги**.

Известный американский психолог Дейл Карнеги в одной из своих книг, которая называется «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», предлагает очень интересные суждения.   
"В девяти случаях из десяти спор кончается тем, что каждый из его участников еще больше, чем прежде, убеждается в своей правоте. В споре нельзя одержать верх. Нельзя потому, что, если Вы проиграли в споре, значит, вы проиграли, если же одержали верх, то тоже проиграли. Почему? Предположим, что вы одержали победу над собеседником, разбили его доводы в пух и прах. Ну и что? Вы будете чувствовать себя прекрасно. А он? Вы задели его самолюбие. Он будет огорчен Вашей победой. А ведь: «Человек, которого убедили против его воли, не отречется от своего мнения и поневоле".   
"Вы можете дать понять человеку, что он не прав, взглядом, интонацией или жестом не менее красноречиво, чем словами, но если вы говорите ему, что он не прав, то заставите ли вы его тем самым согласиться с Вами? Никогда! Ибо Вы нанесли прямой удар его интеллекту, его здравому смыслу, его самолюбию и чувству собственного достоинства. Это вызовет у него лишь желание нанести ответный удар, а вовсе не изменить свое мнение. После этого вы можете обрушивать на него всю логику Платона или Эммануила Канта, но переубедить его Вам не удастся, ибо Вы его оскорбили. Никогда не начинайте с заявления типа: "Я Вам докажу то-то и то-то". Это плохо. Это все равно, что сказать: "Я умнее Вас. Я собираюсь кое-что Вам сказать и заставить изменить свое мнение". Это вызов. Это порождает у Вашего собеседника внутреннее сопротивление и желание сразиться с Вами прежде, чем вы начали спор".  
Карнеги считает, что лишь немногие люди мыслят логично. В большинстве своем мы необъективны, подозрительны, заражены предвзятыми мнениями, ревностью, страхом, завистью и гордыней. Отсюда все наши беды. Порой случается, что мы меняем наше мнение просто так, без причины и сопротивления, но стоит кому-либо сказать, что мы не правы, как мы тут же возмущаемся и злимся. Потому что дорожим мы не столько своими идеями, сколько своим самолюбием.  
Если известно, что нам все равно грозит столкновение, то не лучше ли опередить другого, взяв инициативу на себя? Не будет ли гораздо легче подвергнуть себя самокритике, чем слушать чужое обвинения? Вот этот совет был проверен на собственном опыте: "Скажите о себе все оскорбительные слова, которые, как Вы знаете, у Вашего собеседника на уме или на языке, причем произносите их прежде, чем сделает это он, и вы выбьете у него из-под ног почву. Можно поставить сто против одного, что он займет в таком случае великодушную, снисходительную позицию и сведет Ваши ошибки к минимуму. Если Вы не правы, признайте это быстро и решительно".   
Очень интересен и "метод утвердительных ответов", который Карнеги назвал, как "Секрет Сократа". Беседуя с каким-либо человеком, не начинайте разговора с обсуждения тех вопросов, по которым расходитесь с ним во мнениях. Сразу же подчеркните те аспекты, в отношении которых вы единодушны. Все время упирайте на то, что вы оба стремитесь к одной и той же цели, что разница между вами только в методах, а не в сути. Добейтесь того, чтобы Ваш собеседник с самого начала говорил "да, да". Старайтесь не давать ему возможности отвечать "нет". Стоит человеку сказать "нет", как его самолюбие начинает требовать, чтобы он оставался последовательным в своих суждениях. И даже если он поймет, что был не прав, он все равно вынужден будет считаться со своим самомнением. Поэтому, чем больше "да" мы сумеем получить от собеседника с самого начала, тем больше у нас шансов на победу. Метод Сократа основывался на стремлении получить от собеседника утвердительный ответ. Он задавал такие вопросы, которые заставляли его оппонента соглашаться с ним, и все снова и снова добивался признания своей правоты, а тем самым и множества утвердительных ответов. Он продолжал задавать вопросы до тех пор, пока, наконец, его оппонент, почти не отдавая себе в этом отчета, приходил к тому самому выводу, который, яростно, оспаривал несколькими минутами раньше.  
"Помните, что Ваш собеседник может быть полностью не прав, - пишет Карнеги, - но сам он так не думает. Не осуждайте его. По-иному может поступить каждый глупец. Постарайтесь понять его. Только умные, терпеливые, незаурядные люди пытаются это сделать... Всегда есть причина, почему другой человек думает и поступает именно так, а не иначе. Выявите эту скрытую причину, – и у Вас будет ключ к его действиям, а возможно и к личности".   
И напоследок еще один совет Дейла:  
"... В мире существует только один способ одержать верх в споре – это уклониться от него".  
Возможно, это действительно так, но это гораздо сложнее, чем все предыдущее.

\

**Заключение.**

Рассмотренные выше средства и цели спора дают, как мне кажется, более-менее ясное представление, собственно, о самом исследуемом предмете. Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:  
Для победы в споре вовсе не обязательно придерживаться исключительно правильного мнения и иметь в запасе подтверждающие факты.  
На склонение оппонента в свою сторону могут повлиять такие факторы, как: уверенный голос, четкая логика суждений, применение всевозможных уловок и ловушек (с целью убеждения противника).  
Не последнее влияние имеет так же и тактика самого спора. Используя советы известных психологов, можно выйти из затруднительной ситуации, не обидев собеседника и не "потеряв своего лица".

Что бы овладеть мастерством спора, нужно много работать над

собой, заниматься самообразованием в самом широком смысле этого слова. Ведь полемист должен быть прежде всего человеком эрудированным, компетентным. Он должен отличаться высокой общей культурой и разнообразными интересами.

Нельзя забывать, что каждый участник дискуссии и полемики несет большую ответственность перед обществом за нравственную атмосферу обсуждения спорной проблемы, плодотворность ее решения.

**Список использованной литературы.**

Введенская М.А., Павлова Л.Г. «Культура и искусство речи». Ростов-на-Дону .: 1996.

Минеева С.А. Полемика – диспут – дискуссия. М.: 1990.

Поварнин С.И., «Спор: о теории и практике спора», Санкт-Петербург, "Лань", 1996.

Дейл Карнеги, «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», Москва, "Топикал. Цитадель", 1995

.  
Павлова Л.Г. Обучение полемическому мастерству. М.: «Знание» 1988.