

ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ

САМОРАЗВИТИЕ
ЭТИКА
УПРАЖНЕНИЯ

ИСКУССТВО СПОРА
ЭТИКА
КОНФЛИКТЫ



ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

АЛЕКСЕЙ ЯРЦЕВ

Алексей Ярцев

**Эффективное общение.
Ораторское искусство.
Саморазвитие. Этика.
Упражнения. Искусство
спора. Конфликты**

«Автор»

2023

Ярцев А. В.

Эффективное общение. Ораторское искусство. Саморазвитие.
Этика. Упражнения. Искусство спора. Конфликты /
А. В. Ярцев — «Автор», 2023

Публичные споры для многих сродни кошмарному сну. Мы часами думаем «Надо было ему ответить так», но уже поздно. Книга содержит ответы, которые надо успеть сказать в лицо оппоненту. Публичные выступления, ораторское мастерство и устная речь - на новом уровне даже под давлением. Игры и упражнения, которые научат вас застоять за себя без кулаков и сделают вас опасным соперником в любом споре. 24 упражнения и 20 уловок, которыми пользуются люди, чтобы запутать вас. Теперь у вас есть возможность выбрать: быть тем, кто придумывает «как надо было ему ответить» или тем, кто всегда выходит из конфликтов победителем. Алексея Ярцев - известный специалист по ораторскому мастерству делится секретами подготовки специалистов по ведению споров. В лучших традициях отечественной риторики от «Искусства Спора» Поварнина до «Камасутры для Оратора» Гандапаса. Иллюстрации сгенерированы нейросетью Chat GPT4

© Ярцев А. В., 2023

© Автор, 2023

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	6
Что такое спор и какие виды спора бывают	8
Что такое уловка	13
Игры Разминки Речи. Чтобы не мямлить в споре	16
Мятная Звезда. Игра № 1	18
Цепочка Ассоциаций. Игра № 2	20
Горячий стул. Игра № 3	22
Белиберда. Игра № 4	24
УЛОВКА № 1 СУБЪЕКТИВНЫЙ ДОВОД	26
УЛОВКА №2 АДВОКАТСКИЙ ДОВОД	28
УЛОВКА №3 СВИНСКИЙ ДОВОД	30
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Алексей Ярцев
Эффективное общение. Ораторское
искусство. Саморазвитие. Этика.
Упражнения. Искусство спора. Конфликты

Как вести себя в спорах?
20 Мягких уловок

ВВЕДЕНИЕ



Ораторское искусство – это единоборства интеллектов. Вам придется в них вступать на протяжении всей жизни. И вы можете прямо сейчас принять решение:

Быть проигравшим, адаптироваться к тому, чтобы терпеть, хихикать, отшучиваться или убегать и рассказывать всем, как нечестно с вами поступили, – тогда вам стоит отложить эту книгу и пойти поискать что-то более развлекательное.

Или решить выстроить собственную карьеру победителя. Подбирать себе партнеров по спору, которые смогут развивать вас, давать вам мощную обратную связь и принимать ваши сначала несмелые аргументы, а затем и сокрушительные доказательства.

Книга полна упражнений, игр и заданий, которые вы будете практиковать самостоятельно в свободное время, в дороге или во время скучных ожиданий. Вместо “таймкиллеров” вроде соц.сетей, игр или токсичной болтовни вы станете в легкой и непринужденной манере упражнять свои мозги интеллектуальными играми, которые отобрал и разбил по уровням сложности для вас профессионал.

В книге есть и примеры и возможность “на подумать”, привести свои примеры по каждому из приемов, честных и нечестных, которые люди волей неволей используют в спорах и конфликтах.

Конфликты, которые возникают в нашей жизни можно решать словесно.

Книга, которую вы держите в руках создана для того, чтобы обычные люди могли решать свои конфликты проще и играючи становиться победителями.

Она затрагивает как психологические так и социальные аспекты споров.

Будет полезна полицейским, которым невольно приходится вступать в диалоги как с недобряками так и с потерпевшими.

Будет полезна учителям, у которых работа во многом связана со спорами. Научными и не очень. И то, что часть этих споров с оппонентами из более легких весовых категорий на самом деле только усложняет ситуацию, а не облегчает, как кажется на первый взгляд.

Для медработников и работников продаж и сервиса.

Представленные в этой книге мягкие уловки пригодятся всем, кто так или иначе связан с ораторским искусством и публичными выступлениями.

Ты увидишь, как каждая из уловок выглядит, узнаешь себя в подобных ситуациях. После этого твое нахождение в споре станет более осознанным.

Ты получишь новую прошивку для своих коммуникаций.

Поехали!

Что такое спор и какие виды спора бывают



Для начала давай разберемся, что же вообще такое “спор”.

Спор – это живое и динамичное взаимодействие, призванное разрешить разногласия, достичь согласия или определить, чья точка зрения более убедительна. В мире спорта, политики, бизнеса и даже в повседневной жизни спор – это обычное и неотъемлемое явление.

Суть спора заключается в обмене аргументами и мнениями, приводящими к обсуждению проблемы или вопроса. Участники спора высказывают свои аргументы, представляют факты и логические выводы, стараясь убедить оппонента в правильности своей точки зрения.



Спор может принимать разные формы, от дружественных обсуждений до ожесточенных дебатов. Важно отметить, что спор – это не всегда негативное явление. Он может способствовать обогащению знаний, принятию более взвешенных решений и разрешению конфликтов. Однако спор также может выходить за рамки аргументации и переходить в агрессию или конфликт.

Многое зависит от целей спорящих:

Поиск истины (Я хочу услышать твою точку зрения и принять ее)

Доминация (Я прав и ты должен это признать)

Обмен мнениями (Я просто хочу быть выслушанным и выслушать тебя)

Итак, спор – это инструмент для выражения мнений, поиска решений и разрешения разногласий, и его эффективность зависит от умения аргументировать свою точку зрения и открытости для диалога с оппонентом.

Спор бывает разного типа.



Сосредоточенный спор – это тот вид, в котором участники всегда ориентированы на один спорный тезис, и всё, что они говорят или приводят в качестве аргументов, направлено на поддержание или опровержение этого тезиса. Такой спор вращается вокруг одной основной идеи, не уходя в сторону.

С другой стороны, бесформенный спор лишен такой ясной фокусировки. Он может начаться из-за какого-то первоначального тезиса, но в процессе обсуждения участники могут перейти к другим аргументам и идеям, позабыв о первоначальной теме. В итоге спор может стать неконтролируемым и размытым, и участники могут забыть, с чего всё началось.

Сосредоточенные споры более структурированы и направлены, их можно вести согласно определенному плану. Бесформенный спор, напротив, всегда неорганизованный и хаотичный. Важно отметить, что сосредоточенные споры имеют большее значение при разрешении вопросов, так как они помогают более ясно и эффективно аргументировать свою позицию. Бесформенные споры, наоборот, часто приводят к беспорядку и недопониманию, и их можно назвать наименее продуктивными формами спора.

Спор бывает разного рода. Мы можем взять двух людей, чтобы они поспорили один на один – это простой, одиночный спор. Однако, в реальности спор часто вовлекает множество участников, каждый из которых либо защищает определенный тезис, либо нападает на него. Такой спор называется сложным.

Сложно вести такой спор в правильной последовательности, потому что участвующие могут скатиться в хаос и далеко отойти от основной темы. Тем не менее, сложный спор имеет огромное значение, особенно когда его цель – приблизиться к истине. Он предоставляет возможность внимательно выслушать и взвесить все аргументы в пользу или против тезиса и оценить их относительную силу.

Для того чтобы правильно оценить спор и извлечь максимальную пользу из него, необходим хороший ум и глубокое понимание обсуждаемой темы. И шаг в эту сторону вы только что сделали. Однако, как уже упоминалось, ведение сложного спора требует дисциплинированности ума и способности понимать суть вопроса. Участие умных и осведомленных людей в таком споре может привести к важным результатам, особенно при весомых аргументах и важных темах.

Тем не менее, ведение сложного спора непростой процесс, и чем больше участников, тем сложнее это сделать. Даже модерация такого спора может быть высококвалифицированным делом.

Спор с участием многих людей может вырасти в беспорядок, если нет четкой дисциплины и руководства. К сожалению, профессиональные руководители, фасилитаторы и модераторы споров встречаются не так часто, хотя многим приходится им быть.

Участковый, судья, учительница, директор, главный врач, – все эти люди сталкивались с подобными проблемами и вы теперь знаете, какую книгу им подарить на ближайший праздник.

Вместе с тем один из главных вызовов – это способность слушать других участников, что часто оказывается трудным для многих людей.

Спор может развернуться как с аудиторией, так и без нее, и это различие оказывает значительное влияние не только на тон и запал участников, но и на его характер.

Вы часто сталкивались с тем, что агрессивный нервный клиент становится зайкой, если попросить его описать суть претензии письменно?

Присутствие слушателей обычно оказывает воздействие на спорящих. Особенно это верно для людей, склонных к самолюбию, впечатлительных или нервных. При наличии слушателей победа приобретает дополнительное значение, так как льстит самолюбию, и поражение становится более разочаровывающим и неприятным.

Это может привести к большему упорству в своих убеждениях, усилению страстности и даже к неосознанному использованию различных трюков и уловок.

Еще сложнее, если слушатели начинают выражать свои симпатии или антипатии, одобрение или неодобрение. Некоторые могут поддерживать утверждения улыбкой, кивками головы и другими жестами. Другие могут прокомментировать ситуацию, высказав свое мнение. Некоторые могут аплодировать в ответ на удачные моменты или выразить негодование. Бывают и те, кто использует более агрессивные формы реакции, включая свист и высказывания в разные стороны. В крайних случаях может даже возникнуть физическое насилие.

Для того чтобы успешно игнорировать влияние слушателей и спорить как бы "один на один", требуется сильная личность и мастерство. Человек, который может сохранять хладно-

кровие и сосредотачиваться на доводах и аргументах вне зависимости от реакции окружающих – настоящий гуру.

Такой навык требует долгой практики и опыта, ибо слушатели всегда оказывают давление на нервы и самолюбие. Поэтому я уверен, вы прочтете эту книгу не один раз.

Что такое уловка



Уловка в споре представляет собой тактику, используемую с целью упростить аргументацию в свою пользу или усложнить ее для оппонента. Существует обилие таких приемов, разнообразных по своей природе. Некоторые из них допустимы и могут использоваться для облегчения собственного положения в споре, тогда как другие считаются недопустимыми и даже нечестными.

Уловки используются осознанно и неосознанно. Интуитивно.

В чистом виде, тактика уловки вполне допустима и даже иногда необходима. Психика человека – это крайне изменчивый механизм. Иногда, внезапно, в процессе спора, даже на самом банальном или абсурдном возражении, мысли могут на мгновение замереть. Человек может "заглохнуть". Это происходит чаще всего с нервными или застенчивыми людьми,

под воздействием самых неожиданных факторов, например, иногда даже из-за мелькнувшей мысли: "А вдруг я не смогу найти ответ?" (самовнушение).

Это состояние достигает своего апогея в так называемом "шоке". Внезапно, у спорящего исчезает вся информация в уме по данному вопросу. Голова словно опустела. Все знания, все контраргументы кажутся вылетевшими из головы. Человек становится абсолютно беспомощным. Это явление проявляется наиболее часто тогда, когда человек сильно волнуется или устал.

В таких случаях, единственным "спасением" является использование риторической уловки. Необходимо стараться не выдавать свое состояние, не демонстрировать растерянность, не опускать голос и не позволять себе проявлять признаки слабости. Следует говорить уверенно и умело перевести диалог в другое направление, пока удастся восстановить контроль над собой. Иначе и оппонент, и аудитория (которая, в большинстве случаев, судит об успехе спора "по внешним признакам") могут прийти к выводу, что мы "проиграли", несмотря на абсурдность аргумента, который вызвал это неприятное состояние.

Существует бесчисленное множество недопустимых уловок, и они могут варьировать от грубых до тонких. Наиболее грубые уловки часто имеют "механический" характер. Примером таких грубых уловок может служить нарушение норм общения в споре, такие как переход на личные оскорбления или использование грубой брани, позиционирование себя как судьи, изменение правил спора на ходу, переход в детскую позицию.

В некоторых случаях "выход из спора" становится необходимым, когда оппонент начинает агрессивные атаки на личность, а это уже является правомерным и обоснованным шагом.

Или бывает и так, что спорщику трудно вести дискуссию, потому что оппонент оказывается более опытным или компетентным, либо по какой-то конкретной теме. В таких случаях спорщик может почувствовать, что ему тяжело справиться, и поэтому попытается "выйти из спора", "утихомирить спор" или "завершить спор". В этом контексте он может использовать разнообразные механические уловки, иногда даже крайне грубые, чтобы завершить спор в свою пользу.

Наиболее грубой и механической из таких уловок является не дать оппоненту возможность высказаться. Спорщик постоянно перебивает противника, пытается перекричать его или просто продемонстрировать, что не намерен слушать. Он может закрыть уши, напевать, свистеть и т. д. В споре при наличии слушателей такие слушатели могут играть роль активных участников, видя, что их стороннику сложно.

Тут возможны хоры одобрения или неодобрения, громкий смех, рев, удары ногами по полу, переворачивание столов и стульев, даже драматическое покидание помещения – все зависит от культуры и нравов аудитории. В таких условиях спорить, разумеется, невозможно. Если спорщик достаточно нахален, он может встать на позицию, что "нельзя спорить с вами, потому что вы не предоставляете новых ответов на вопросы" или даже заявить: "потому что вы фактически не даете возможности говорить". Некоторые используют более саркастичный подход, говоря: "Извините, но я больше не могу спорить с вами. Ваши аргументы слишком умны для меня" и подобное.

После такого заявления трудно заставить упряма продолжать спор, ибо не стоит буквально схватывать его за ногу, чтобы оставить его на месте. Однако, в других случаях оппо-

нента можно удержать в споре, замечая, что его несостоятельность заключается в том, что он не способен понять аргумент, и вина в этом скорее в неверной формулировке аргумента, чем в интеллекте оппонента.



Так или иначе стоит разобраться в уловках, чтобы использовать их или противодействовать им в нужный момент. Уверен вам будет интересно даже с психологической стороны посмотреть, как работает психика человека в споре.

Игры Разминки Речи. Чтобы не мямлить в споре



Хорошая разминка речи – это только начало интеллектуальной деятельности. Она находится на стыке физической активности, двигательной активности и активности мозга.

Начните подготовку к важному для вас спору с того, чтобы размять кисти рук и ступни ног. Повращайте глазами из стороны в сторону. Это выглядит странно со стороны, но это по настоящему выдергивает мозг из рутины. Покривляйтесь перед зеркалом, чтобы освежить мимику лица, – это очень сильно влияет на застои мышления и превращает вас в более молодую и гибкую версию себя.

А гибкость в споре вам понадобится, чтобы успевать слышать и обрабатывать новую информацию.

Разомнемся со специально отобранными играми.

Все игры в этой книге будут описаны с позиции тренера, так, чтобы этой книгой могли пользоваться и юристы, которые самостоятельно качают свои навыки в пыльных кабинетах и коридорах и родители, которые хотят привить своим отпрыскам с детства навыки рассуждений, размышлений и аналитического взгляда на жизнь и тренеры, наставники и коучи, которые ведут группы.

Все игры расположены в порядке возрастания сложности, поэтому откладывайте книгу и упражняйтесь. Особенно когда сталкиваетесь с трудностями.

Перепрыгнуть и пойти на важный спор не подготовленным, все равно, что записаться в секцию по боксу и после первой тренировки выйти на ринг с профессиональным бойцом.

Развивайтесь грамотно и поэтапно вместе с этой книгой. Найдите друга, с которым будете делать и проверять эти упражнения.

Мятная Звезда. Игра № 1



Разминочная игра. Подойдет для игры в дороге. Подойдет для детей.

Игроки становятся в круг, садятся напротив друг друга или просто делают это по зуму или даже в голосовых. Первый произносит любое словосочетание прилагательного и существительного. Например:

– Мятная Звезда

Следующий игрок должен взять его существительное и превратить его в прилагательное:

–Звездный...

И добавить новое существительное:

–Звездный городок

Следующий должен продолжить по тому же принципу:

Существительное превратить в прилагательное и добавить новое существительное:

–Городковый Карп

–Карпий Клест

–Клестовое полотенце

–Полотенечный затон

Как долго вы продержитесь, пока не начнете повторяться? Покружите, пока ведущий не скажет «сцена». Ему тоже надо научиться останавливать игру на самом интересном месте.

Игру хорошо применять для разминки и тренировки спонтанности в начале занятий. Слова будут вылетать все легче и легче.

Вы разомнете язык и мозг и будете уверенней, чем ваш оппонент себя чувствовать в начале спора.

Цепочка Ассоциаций. Игра № 2



Простая игра для всех уровней.
Игроки становятся в круг.

Ведущий хлопает в ладоши, направляет хлопок на любого игрока и произносит любое существительное:

Варенье

Второй игрой также хлопает в ладоши, направляет хлопок в любого игрока кроме ведущего и дает свою ассоциацию со словом варенье.

Лето

Третий делает то же самое и направляет на игрока еще не участвовавшего в цепочке. Его ассоциация со словом лето – пляж.

Пляж

Море

И последний игрок направляет свое слово-ассоциацию в ведущего. Таким образом ваша цепочка ассоциаций замкнулась.

Повторите несколько раз этот круг с теми же словами и той же последовательностью игроков. Это необходимо, чтобы игроки запомнили только что созданную цепочку.

Второй раунд.

Проведите еще одну цепочку ассоциаций начинающуюся с ведущего, но теперь уже с другого слова и ни один игрок не должен передавать свое слово тому же игроку, что и в первом раунде.

У вас должны получиться две цепочки передачи слова через игроков.

Прокрутите вторую цепочку на скорости несколько раз, чтобы запомнить получше.

Глаз

Офтальмолог

Кабинет

Лампа

Пытки

Третий раунд.

Ведущий запускает обе цепочки одновременно

Глаз! Варенье!

Ведущий смотрит в глаза и хлопает в ладоши, направляя хлопок каждому из игроков.

Две цепочки должны сосуществовать одновременно. В первый раз это будет непросто, но довольно быстро игроки поймут и научатся переключаться.

Это очень важное упражнение, позволяющее использовать многозадачность нашего мозга. Удерживать в уме сразу две последовательности событий и разбираться в какой момент какое слово и кому передавать в зависимости от того, какое слово вы только что получили.

Для развлечения и тренировки стрессоустойчивости вы можете на одно из последующих занятий запустить сначала цепочку обзывательств, а потом цепочку комплиментов. Это всегда вызывает море смеха, когда только что тебе прилетело «Дебил», а через секунду «Красавчик». Это тренирует амплитудность восприятия нашей психики. Расширяет спектр коммуникаций и что самое главное тренирует скорость переключения. Гибкость нашего эмоционального интеллекта.

Для усложнений пробуйте играть три цепочки одновременно. Можете выбирать темы для ассоциаций актуальные текущим мировым событиям или событиям важным для вашей труппы. На то, что легко играть три цепочки команде может потребоваться месяц упражнений. Это нормально. Это весьма нетривиальная задача для нашего мозга.

Для бизнеса связанного с айти эта игра будет очень полезна, чтобы проэкзаменовать и потренировать наглядно вашу мультизадачность.

Используйте эту игра как разминку регулярно перед переходом к построению тактики спора, она научит вас слышать оппонента и секундантов и быть максимально вовлеченными в момент.

Поверьте, в серьезном споре именно скорость принятия решений могут стать конкурентным преимуществом.

Горячий стул. Игра № 3



Эта игра подойдет для начального уровня и может иметь множество вариаций. Главная идея концепции «горячий стул» заставляет учеников быстро включаться и тренировать быстрый ответ.

Важно не обольщаться тем, что при быстром ответе даже не очень сильные шутки могут вызывать большой смех группы. Тут работает эффект актуальности – мы видим, что игроку сложно, но он выкручивается как может. Это тренирует веселость и легкое отношение к ошибкам. Это важно, так как некоторые уловки в спорах нацелены не на ваши аргументы, а на вашу самооценку и уверенность в себе.

Как играть: игроки садятся полукругом в центр ставится стул и на него приглашают одного игрока. Ему быстро кидают слова с разных сторон, а он отвечает первой пришедшей в голову ассоциацией. Когда он еще не успел произнести свою ассоциацию уже следующий игрок кидает ему следующее слова для ассоциаций.

Упражнений тренирует смелость и скорость реакции. Через три четыре повторения имеет смысл проанализировать вместе с группой как вы выбираете ассоциации.

Например

Дерево – листок

Собака – бульдог

Город – улица

Очевидно, что игрок называет ассоциацией частное по отношению к общему слову, которое ему кинули.

Можно попытаться вывести его из этого состояния предлагая дать ассоциацию ко все более частной части.

Дерево – листок

Листок – прожилка

Прожилка – клетка

Клетка – шотландия

Таким образом можно вытолкнуть игрока из его привычного метода подбора ассоциаций, не разбирая этот вопрос отдельно.

Вариантами игры может быть любая игра. Например мятная звезда или ЧП, где игроку задается пара букв от тех, кто сидит в кругу и он должен быстро давать прилагательное и существительное на эти буквы.

Пример:

ЧП – Частный Пупок

ЛД – Линкорный Демократ

ЗН – Застенчивый Носорог

Тренируя спонтанность можно еще раз проговорить антонимичность и вернуться к теме парадокса, чтобы направить игроков к антонимичным ассоциациям.

Окно – дверь

Океан – мусор

Власть – нищета

Помимо самих скорости реакции и спонтанности в этом упражнении будет тренироваться и навык выступления перед толпой. Стрессоустойчивость будет расти и живое выступление покажется отдыхом по сравнению с такой стрессовой нагрузкой.

Белиберда. Игра № 4



Простая игра подойдет на начинающих. Хорошая игра для офисных сотрудников. Подготовка презентаций и публичных выступлений.

Отличная идея для детей. Хорошая игра в дороге.

Прикольно играть голосовыми в телеграм чате – проверено!

В нее можно играть наедине с самим собой.

Веселей играть в компании.

Ведущий делит игроков на пары, и ораторы должны рассказывать друг другу как они провели ушедшую неделю не используя реально существующих языков.

Это может быть похоже на тексты Григория Остера.

Риму задах инушшаклиди вранта...

Так надо продержаться сначала 20 секунд, потом сорок, потом минуту.

Практика показывает, что для новичка это такая импровизационная «планка». Секунды вдруг начинают тянуться долго. Есть желание сбиться на смех, но вы держитесь.

Эта игра очень понравилась детям, особенно младшего возраста, потому что они как ни странно наиболее к ней готовы – для них еще совсем недавно всё, что мы говорили было сплошной белибердой и они еще помнят, как к этому адаптировались.

Ну молотит мама что-то, а мне 2 года – я не понимаю. Пускай молотит, даже спорить не буду.

Это простое упражнение также будет очень полезно представителям офисного планктона, которые хотят научиться публично выступать на начальном или даже экспертном уровне.

Бизнес тренер задаст вам задание прочитать вашу презентацию, но не используя реальных слов, и вы моментально увидите насколько вы статичны и как (в подавляющем большинстве случаев) преступно пренебрегаете интонациями или используете их однообразно.

Это станет для вас отправной точкой – зоной роста и вы быстро уделаете нос коллегам и конкурентам. А они даже не будут догадываться, что ваш секрет в том, что кто-то посоветовал вам эту неочевидную книгу для бизнеса.

Болтание белибердой при постоянной тренировке командой позволяет раскрепоститься и начать использовать весь арсенал возможностей, которые есть у человека, помимо собственно диджитального канала – канала, через который мы передаем смыслы.

Жесты, интонации, язык тела, тон, громкость голоса, суффиксы паузы и темп речи.

После того, как игроки продержатся минуту, ведущий предложит вам теперь рассказать также ярко и интересно, но уже с использованием языка.

Результат тоже будет очевиден и любопытен. Кто-то неизбежно обратно «превратится» в зануду, а кто-то начнет использовать эффективные пасы или интонации уже по-новому.

Важно предупредить новичков, так как среди них больше всего читеров, что рассказывая как они провели ушедшую неделю на белиберде не нужно юлить, читать и выдумывать, – правда, правда и ничего кроме правды. Иначе бывают случаи, когда на белиберде все так ярко и интересно, что уже хочется услышать реальную версию, а на деле человек сидел на диване.

Искренность и правда очень важны. Зрителя в конечном счете не обманешь.

Эта игра очень проста в проведении, и я бы рекомендовал высоко ее оценить и вставлять в ваши регулярные упражнения часто, так как она помогает разминать речевой аппарат, раскрепощать ораторов, а иногда даже и обогащать словарный запас.

Если вы увлеклись упражнениями, то возможно вас заинтересуют и другие мои книги – там собрана золотая коллекция упражнений для мозга, но сейчас нам пора переходить к уловкам в спорах.

УЛОВКА № 1 СУБЪЕКТИВНЫЙ ДОВОД



ДОВОД, КОТОРЫЙ РАБОТАЕТ ДЛЯ ОППОНЕНТА:

Например, когда социалист обращается к крестьянам с доводом, что Земля божья, а следовательно, богу угодно, чтобы она принадлежала крестьянам.

НО САМ СОЦИАЛИСТ НЕ ВЕРИТ В БОГА

Когда антимарксист спорит с марксистом и утверждает: но ведь так написал Маркс в Капитале. Вы что, будете спорить с ним?

Этот довод работает, противодействовать ему не нужно.

Вы можете лишь воспользоваться АЙКИДО и перетащить оппонента в поле своей идеологии, раз он сам предложил пользоваться ее доводами.

Необходимо различать между лживым и субъективным доводом. Лживый довод предполагает представление заведомо ложной мысли или утверждения для введения противника или слушателей в заблуждение и заставления их принять это ложное утверждение.

С другой стороны, субъективный довод может быть также недостаточно обоснованным или доказательным, но мы знаем, что собеседник считает его истинным. Мы не внушаем этот довод противнику, а, наоборот, берем его из его собственных убеждений. Таким образом, при использовании лживого довода для доказательства истинного тезиса мы вводим в мышление противника истину, но также и новое заблуждение. С субъективным доводом мы не вводим новых заблуждений в ум противника, а лишь новую истину.

Это различие настолько существенно в практике, что лживый довод считается нечестной и непозволительной уловкой, в то время как субъективный довод часто используется и считается допустимым, особенно при убеждении слушателей. Однако в высшей форме спора, который направлен на поиск истины, не прибегают к таким уловкам.

Выпиши ниже примеры ситуаций с данной уловкой:

УЛОВКА №2 АДВОКАТСКИЙ ДОВОД



Часто некоторые виды так называемой "адвокатской уловки" или "адвокатского довода" приписываются к худшим формам субъективного довода, иногда даже к лживому доводу. Суть этой уловки заключается в том, что оппонент пользуется недоразумением или ошибкой противника, исходя из собственной выгоды. Например, если противник явно неправильно понимает какой-либо закон (особенно в юридической сфере), оппонент замечает эту ошибку, но предпочитает не атаковать противника с этой стороны.

Вместо этого он оставляет противника в его заблуждении и строит свои доводы на основе этой ошибки, что может обеспечить ему выгодное положение. Это представляет собой применение адвокатского довода, направленное на использование ошибки противника в своих интересах.

То есть когда заблуждение выгодно – вы его видите, но не озвучиваете оппоненту, потому что вам выгодно, чтобы он стоял на ошибочном утверждении.

Если вы заметили свое заблуждение о котором оппонент умолчал, вы можете оговорить это и изменить свою позицию.

Выпиши ниже примеры ситуаций с данной уловкой:

УЛОВКА №3 СВИНСКИЙ ДОВОД



Когда вы цепляетесь за опечатку, даже когда вам уже сказали, что я **ОГОВОРИЛСЯ** или это была **ОПЕЧАТКА**.

Эта уловка применяется с разными целями. Иногда её использование направлено на то, чтобы ввести в заблуждение своих читателей или слушателей, особенно в случаях, когда они не способны проверить доводы. То есть на публику.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.