

## СПОР: ПРОБЛЕМА МАНИПУЛЯЦИИ

*Баранова Я. С., Бурая А. К.*

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Лагунова Е. Н. – преподаватель*

**Аннотация.** Работа включает в себя обзор исторического развития понятия спора, освещая его значимость в течение времени. В ней анализируются различные классификации спора, включая его деление по цели, форме и продолжительности. Также выявляется влияние манипуляций в коммуникации. Здесь подчеркивается значимость исследования методов противодействия манипуляциям и выявления их влияния на индивидуальные качества личности. Люди стараются манипулировать языком, и неосознанно или осознанно делают это постоянно. В работе рассмотрены позволительные и недопустимые приемы ведения спора, дискуссии и полемики, на которые необходимо обращать внимание.

В Древней Греции дискуссии занимали центральное место в культурной и интеллектуальной жизни общества. Античные мыслители первыми осознали важность спора при выяснении истины. Для публичного обсуждения актуальных вопросов и тем они широко использовали диалог, выражая свои мысли и аргументы в форме вопросов и ответов. Древние греки утверждали, что всякому вопросу существует альтернативное мнение, поэтому в процессе спора каждый имеет возможность отстаивать собственную точку зрения и позицию. Это способствует приобретению знаний не просто в готовом виде, а через активное мышление, коллективное обсуждение проблемы при поиске оптимального решения.

Метод диалога, основанный на постановке вопросов и выявлении ошибок в ответах, был разработан и применен древнегреческим философом Сократом. В своих трудах Сократ подчеркивал, что спор, или диалог, может эволюционировать до тех пор, пока в процессе его проведения возникают и решаются вопросы. Этот подход представляет собой наиболее эффективный способ для исследования различных точек зрения в процессе обсуждения. По мнению Сократа, когда вопросы исчерпаны и ответы на них найдены, движения мысли завершается.

Большое внимание спору также уделялось и в Древней Индии. В традиционной индийской культуре диспуты и дискуссии являлись обычной практикой. Например, при споре между двумя людьми, побежденному были доступны три пути: он мог выбрать самоубийство, стать рабом победителя или принять веру последнего. Если проигравший обладал значительным богатством, его состояние иногда передавалось бедняку, который смог победить в споре. Диспуты могли включать как отдельных лиц, так и целые монастыри, которые в случае неудачи иногда прекращали свое существование.

«Спор имеет огромное значение в жизни, в науке, в государственных и общественных делах. Где нет споров о важных, серьезных вопросах, там застой» [1, с. 2]. Современный мир характеризуется разнообразием мнений, интересов и ценностей, что приводит к актуализации проблемы спора и поведения обеих его сторон. Информационная перегрузка, политическая нестабильность, технологический прогресс, глобализация, разнообразие культур и экономическая конкуренция создают обстановку, способствующую активным дискуссиям и спорам на различные темы.

Существуют различные классификации спора:

– По цели. Некоторые направлены на выявление истины или убеждение оппонента, в то время как другие ставят целью победу или служат развлекательной функцией, как в случае спортивных состязаний или игр.

– По формам. Они могут быть сосредоточенными, где стороны придерживаются четких позиций, или бесформенными, лишенными определенной структуры. В сосредоточенном споре стороны всегда следуют своим позициям, упорядочивая дискуссию и ведя ее в определенном порядке, по плану. Бесформенный спор, напротив, не имеет такого сосредоточения и часто оказывается беспорядочным.

– По продолжительности: кратковременные, долговременные и споры средней продолжительности. Кратковременные споры могут быть решены в рамках одной дискуссии, тогда как долговременные развиваются в течение длительного времени, порой на протяжении нескольких поколений. История заполнена примерами споров, оставшихся нерешенными в течение многих лет, а иногда и веков. [2]

В различных дискуссиях и спорах часто применяются разнообразные тактики, направленные на убеждение оппонента или защиту собственной точки зрения. Осознание и использование этих тактик может существенно повысить эффективность коммуникации и достижение поставленных целей. В данном контексте рассмотрим несколько позволительных приемов, которые могут быть полезными ведения спора или дебатов:

– «Оттягивание возражения» – это прием, который применяется, когда одна сторона спора не готова ответить на аргументы противника сразу. Вместо этого она отвлекается на другие темы, чтобы подготовить более сильные контраргументы.

– «Аргументы вразброс» – это тактика, которая применяется в ответ на нечестные приемы противника. Она позволяет защитить свою позицию, не оставляя противнику возможности игнорировать важные аспекты спора.

– «Противоречащая мысль» ставит оппонента в ловушку, заставляя его отрицать сначала неверный аргумент, а затем и правильный.

– «Контрвопрос» используется для нейтрализации влияния противника. Этот прием позволяет переадресовать вопрос обратно к нему, приостанавливая развитие спора.

– «Контрпример» предлагает аналогичную ситуацию с противоположным выводом, заставляя оппонента пересмотреть свою позицию.

– «Отвлечение внимания» используется для защиты своей точки зрения, предлагая сомнительные утверждения, чтобы отвлечь противника от главного вопроса.

Недобросовестные оппоненты в спорах часто прибегают к различным недопустимым приемам. Такие уловки могут исказить ход дискуссии, мешать честному и эффективному диалогу. Вот несколько наиболее распространенных недопустимых приемов:

– Манипулятивный уход от контакта: оппонент притворяется случайным участником, выражает подозрительность к аргументам противника или дает понять, что спор не касается личности оппонента.

– Неправильный выход из спора: оппонент пытается покинуть дискуссию, перебивая, мешая собеседнику говорить или демонстрируя явное нежелание слушать.

– Срывание спора: оппонент прерывает разговор, перекрикивает или не дает противнику возможности говорить.

– Перевод «с больной головы на здоровую»: оппонент обвиняет противника в неспособности выразить мысли ясно или иронично отказывается продолжать дискуссию. Он не дает другой стороне сказать ни слова, но при этом сам заявляет: «с вами нельзя спорить, вы не отвечаете разумно на мои вопросы», или «потому что вы не даете возможности сказать»

– Довод к силе: оппонент апеллирует к власти или угрожает вмешательством, утверждая, что тезис противника опасен для общества.

Понимание разнообразия мнений связано с уникальностью каждого человека, обладающего собственным набором опыта, знаний и убеждений. Этот фактор, лежащий в основе спора, также становится ключевым элементом при рассмотрении манипуляций в коммуникации. Манипуляция в психологии – это скрытое психолингвистическое воздействие, требующее специальных познаний и осуществляемое с целью изменения мнений, воззрений, установок и целей манипулируемого, который под силой оказываемого на него воздействия самостоятельно изъявляет желание их изменить. При исследовании принципов и методов противодействия манипуляциям можно обнаружить, что некоторые люди более уязвимы к такому воздействию, чем другие. Проведенный анализ научной литературы позволяет выявить, что лица с высокой степенью подверженности манипуляциям обладают рядом качеств, таких как честность, доверчивость и добросердечность. Манипулятивные приемы часто используются для воздействия на личность, исходя из этих качеств и связанных с ними характеристик.

Для предотвращения возможных манипуляций в процессе общения важно проявлять внимательность и стремиться понять скрытые мотивы собеседника. Важно помнить, что принятие решений должно быть обдуманное и неспешным, поэтому настоятельно рекомендуется отложить их для тщательного обдумывания. Не следует раскрывать лишнюю информацию о себе, так как опытные манипуляторы могут использовать эту информацию против вас. Важно сохранять уверенность и не давать сбить себя с толку потоком отвлекающих вопросов. При взаимодействии с потенциальными манипуляторами важно сохранять здравый скептицизм и беречь своё эмоциональное равновесие. Необходимо быть бдительным к ситуациям, когда собеседник активно пытается вызвать у вас чувство жалости. Относитесь настороженно к внезапно возникшей общности интересов или подчеркнутой интеллигентности. Не поддавайтесь изысканной лести, а скорее усомнитесь в искренности потока комплиментов, особенно если они явно преувеличены или не соответствуют правде.

В заключение можно привести слова Паскаля: «Красноречие – это искусство говорить так, чтобы те, к кому мы обращаемся, слушали не только без труда, но и с удовольствием, чтобы захваченные темой и подстрекаемые самолюбием, они хотели поглубже в нее вникнуть. Истинное красноречие – это сказать все, что нужно и не больше, чем нужно».

**Список использованных источников:**

1. Поварнин, С.И. Спор. О теории и практике спора / С.И. Поварнин. – Псков : Лемакс, 2013. – 120 с.
2. Селиванов, Ф.А. Эристика или искусство спора : Учебное пособие Ф.А. Селиванов. – Тюмень : РИО ГОУ ВПО ТюмГАСУ, 2013. – 294 с.