

Правила спора для истинных сударей.



Так сложилось, что я обожаю спорить, да-да, кто-то скажет зануда, но не забываем, что в спорах рождаются не только папоротники.

И что я вижу в этих ваших интернетиках - меня очень сильно удручает. Похоже никто из молодого поколения не знает довольно простых правил спора. Потому скорее для себя, но и для вас тоже я начал писать этот пост:

Как понять когда ты неправильно ведешь себя в споре

или как спорить красиво и растаптывать оппонентов в прах.

Многие не знают что такое спор и искренне считают что это такой срач, где надо быстрее и сильнее изговнять собеседника, кто быстрее и обиднее это сделает - тот и победил.

Это ошибка, попросите вашу учительницу объяснить почему. Срач - это тоже весело, но спор полезнее.

Почему это? Потому что спор - это не только конфликт, но и обмен информацией. Это поиск и предоставление объективных аргументов и фактов собеседнику с целью составления объективной картины о предмете спора у обеих сторон.

Во как, условно говоря споря о машинах - оба спорящих узнают больше о машинах.

Кроме того у спора есть выигрыш и проигрыш. Два собеседника выставляют свои позиции и по окончании спора остается та, что аргументирована сильнее.

Но часто признавать проигрыш не хочется, обидно и неприятно. В результате в ход идут нечестные способы спора :)

Как только появляются такие способы всемирная ассоциация спорщиков признает применившего их - проигравшим в споре. Итак, вот эти способы, которые приводят к проигрышу:

Что является проигрышем в споре?

Переход на личности:

Пример:

Все ясно - ты еврей, дурак и школьник.

Это великолепный проигрыш в споре

Почему?

Как только беседа перешла с обсуждения темы спора на обсуждение качеств автора - тот кто это сделал автоматически считается проигравшим.

Потому что спор - это сравнение аргументов, если спор перешел на личности, видимо у собеседника кончились аргументы, иначе вместо хамства собеседник предоставил бы их. Про это даже в википедии написано:

https://ru.wikipedia.org/wiki/Ad_hominem



Предложение собеседнику самому себе найти опровержение.

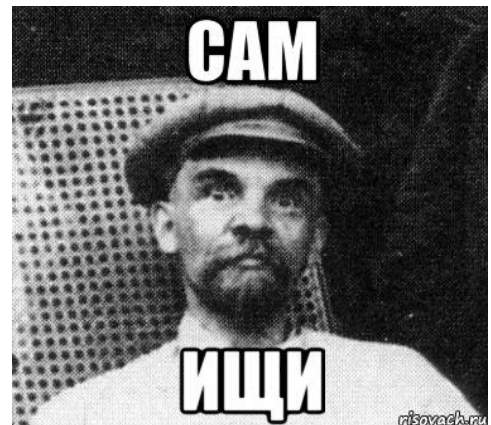
Пример:

Погугли себе опровержение.

Это проигрыш в споре

Почему?

Как только собеседник предлагает вам начать поиск опровержения самому себе - это означает что у него нет аргументов для продолжения спора. Если бы аргументы были - собеседник предложил бы их, а не напрягал бы вас поиском опровержения самому себе.



Гордый слив

Окончание спора по надуманной причине

Пример: Чего спорить с человеком, который все равно ничего не понимает. Таких как ты невозможно переубедить. Только зря время тратить.

Это проигрыш в споре

Почему?

Проблема не в собеседнике, а в том, что **вы** не смогли предоставить достаточно весомый аргумент с которым собеседнику неизбежно придется согласиться, видимо ваша позиция слаба для продолжения спора. Побег из спора - это решение, конечно, но оно означает ваш проигрыш.



Субъективно-объективно

Подмена объективных аргументов субъективными.

Пример:

Жигули шестерка отличная машина, у меня брат 14 лет на ней ездит и всего два раза в гараж заезжал.

Это проигрыш в споре

Почему?

Потому что объективно - это то, что рассматривает свойства самого объекта, без человеческого восприятия, а субъективно - это мнение человека об объекте составленное через призму его восприятия, ошибок и заблуждений. Субъективно это улитка, объективно это рисунок на дороге и скамейке. Спор полезен только когда он ведется в рамках **объективности**.



Ремарка: Это типичная женская манера спора, женщина может свято быть уверена, что если ее не ограбили на улице Ленина - значит грабителей и грабежей на улице Ленина просто не существует.

Предложение собеседнику доказать что чего-то НЕ существует или НЕ происходило.

Пример: Докажи, что бога нет!

Вот умный человек сказал:

=====

Нет у вас миллиона. Ну, бывает так — потратился человек на сигареты, или в трамвае спёрли, или там еще чего, в общем, нет у него миллиона долларов. Вы не поверите, но я встречал таких людей, у которых его нет :).

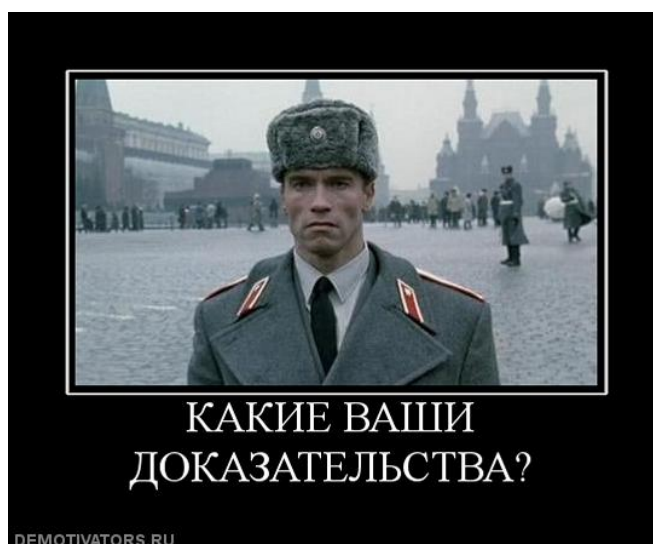
Так вот, вы НИКОГДА не докажете, что его у вас нет. Скажете: «обыщи квартиру» — я отвечу, что деньги в банке. Принесете выписки из ВСЕХ БАНКОВ МИРА, что у вас нет там счетов — я скажу, что вы его просто закопали. Начнете нести ахинею вроде той, что вот, был бы у меня миллион, я бы не курил «Приму» и не ездил трамваями... — так я вам просто пальчиком погрожу, скупердяю эдакому... экономный вы наш! :) И так — ДО БЕСКОНЕЧНОСТИ.

Вы понимаете, да? Дело не в том, что вы доказывать не умеете. Дело в том, что **НЕСУЩЕСТВОВАНИЕ НЕДОКАЗУЕМО.**

=====

Это проигрыш в споре

Почему? Потому что ваш собеседник просто не владеет элементарной логикой, спорить с голубем умнее.

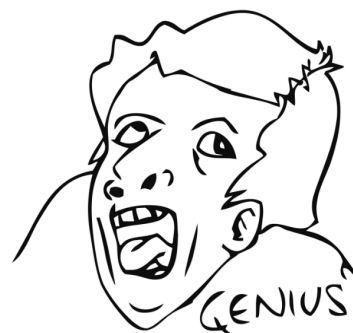


Теоретическая неправота

Пример: Все могут ошибиться. Никто не может быть прав всегда. Представь, что ты тоже можешь быть неправ. Твои аргументы некорректны, потому что ты можешь быть неправ.

Это проигрыш в споре

Почему? Потому что нет аргументации, а есть фантазия собеседника.



Психологическая защита : Отрицание

Пример:

Я уже давно не слушаю, ты пишешь **бред**, у меня есть дела поважнее, все, что ты пишешь - чушь, я не верю, пойду делать уроки, а ты оставайся наедине со своими заблуждениями. Азаза лалка затралил. Диванные войска.

Это классический проигрыш в споре

Почему?

Потому что нет аргументов. Отрицание - это, пожалуй, самый примитивный механизм психологической защиты, который включается когда картина мира человека под угрозой. Человек любыми, порой самыми глупыми способами просто отказывается воспринимать то, что его пугает.

Слово "**бред**" - это слово индикатор неуверенного в своей правоте человека. "**Бредом**" он обычно защищается, когда нет аргументов.



Личностная аргументация

Пример: А вот если бы тебя так! А вот если бы твою маму вот этак?

Это проигрыш в споре

Почему?

Потому что это своеобразный переход на личности и попытка перевести спор из обмена аргументами на эмоциональное надувание щек и выпучивание глаз.



Ты ничего не знаешь!

Пример: Ты ничего не понимаешь в мировой экономике (кулинарии/авиации/чувствах)! А ты с какова раёна? Какие твои достижения чтобы судить о вопросе? Чего с тобой говорить!

Это проигрыш в споре

Почему?

Это гибридная форма “гордого слива” и “перехода на личности”, когда собеседник вместо аргументов и переубеждения



переходит на обсуждение (обсирание) собеседника. Естественно, что собеседник уверен, что его точка зрения единственно верная, а все другие ошибочные. Вместо указания на ошибки и приемлемой аргументации происходит **переход на личности** и/или **гордый слив**. Объяснения в чем же конкретно неправ собеседник, естественно нет.

Гитлер фашисты и и сравнению с гитлером

Пример: Навальный - это гитлер, путин это гитлер!
Клафира Карловна - это гитлер!

Обычно это проигрыш в споре

Почему?

Скорее всего ваш собеседник сорвался на эмоции и за неимением фактов пытается “додавить” эмоциями.

Кроме того это традиция - не пускать гитлера в споры не касающиеся истории и исторических вопросов.

Тут есть исключение - споры о гитлере и фашистах, гитлер - это гитлер :)

Про это в вики тоже есть:

https://ru.wikipedia.org/wiki/Reductio_ad_Hitlerum



Пропаганда, ее жертвы и эмоции

Вариация “гитлера”.

Пример: Украинская армия распяла ребенка на доске объявлений а потом раздавила его мать танком на площади Ленина, (которой отродясь в этом городе не было), а ты не веришь в это, зверь!

Обычно это проигрыш в споре

Почему?

Потому что у вашего собеседника нет критического мышления, а факты заменяет вера в бездоказательную чушь, особенно если эта чушь подтверждает его мнение.

Пропаганда должна воздействовать больше на чувство, чем на разум, так как масса в сущности имеет женственный характер, поэтому чувства доходчивей размышлений.

6. Правила пропаганды Геббельса

Ну не будет же телевизор нам врать?



Хамство

Пример: Ты мразь! Я знал что ты нацист и говно!

Ну и так понятно, но все-же почему это проигрыш в споре?

Почему?

Потому что вместо хамства стоит предоставлять аргументы, нет аргументов, а пукан пылает?



А знаешь ли ты то, а знаешь ли ты сё...

Пример: А ты знаешь что такое ВВП? А ты знаешь что такое валюта? А ты знаешь почему доллар долларом называют? А ты знаешь из чего образуются цены на нефть? А ты знаешь как она добывается, а ты знаешь кто добывает больше всех нефти?...

Это проигрыш в споре

Почему?

Потому что нет спора, а есть спам вопросами, и попытка задавить тему беседы в надежде, что собеседнику надоест цитировать букварь.



Или найдется вопрос, на который собеседник не ответит и тогда можно гордо слиться по “Ты ничего не знаешь”.

Спор о субъективных характеристиках, перевод темы спора. (Не читай, это же Навальный!)

Пример: Я читал эту статью, эта баян! Это написал ХХХ, не читайте это.

Пример:

Этот материал написал жулик ХХХ, не верьте ему!

Пример: И что стого? Я уже читал это, ничего нового, скучно. Придумай что-нибудь другое.

Пример:

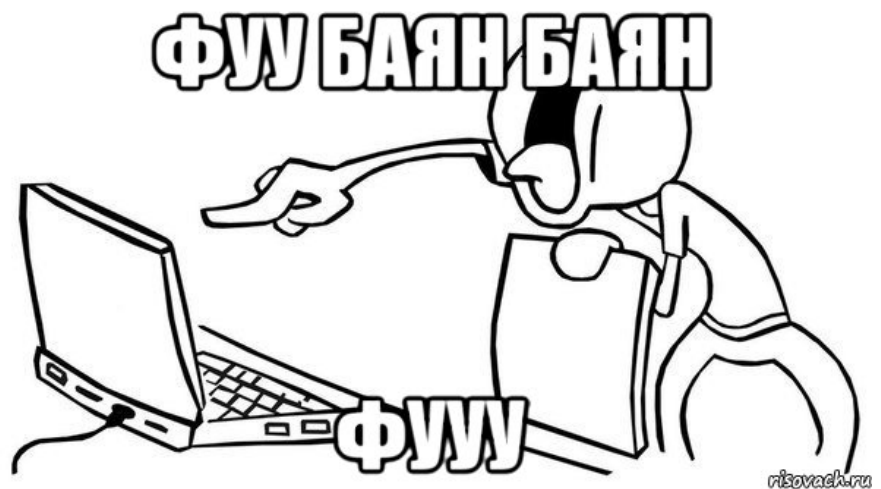
- Гитлер поднял экономику послевоенной Германии
- да, но ведь он сделал это только ради военной экспансии и в результате окунул её в еще большую разруху

почему это проигрыш:

оба утверждения верны, но одно не исключает второго.

Это проигрыш потому что:

Частота упоминания факта или его авторство не является показателем его качества и не делает его прочтение менее полезным и тем более ложным. Оппонент пытается опровергнуть позитивное свойство наличием у него **субъективных** негативных ощущений или впечатлений.



Эээ??? А что остается-то?

А остается совсем немного:

1) Факты проверяемая информация, фотографии, ссылки на несколько источников. (у статей из википедии обычно внизу перечислены иногда десятки источников, проверяйте их ссылаясь на нее).



ФАКТ №61

По итогам специального опроса, проводимого ВВС, 2/3 респондентов считают, что Добби похож на Владимира Путина.

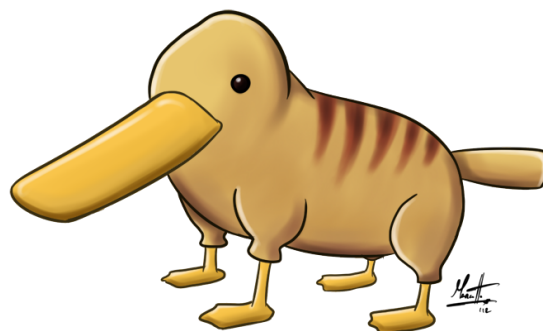
2) Логика

(если $a=b$ и $c=a$ то $c=b$)



2.1) Утиный тест

Если нечто крикает, летает, плавает, несет яйца из которых вылупляются утята и на вкус как утица - скорее всего это нечто - именно утка и не надо тратить силы на доказательство того, что это летучая



разновидность крякающего тигра.
Это так называемый [Утиный тест](#)

2.2) “Бритва оккама” исходит из принципа «*Не следует множить сущее без необходимости*» Т.е. не нужно привлекать те сущности, без которых можно объяснить явление (например бог или инопланетяне). *Спасибо Влад!*

3) Сравнение и экстраполяция в разумных пределах.

Если на литре бензина машина проехала 20км, значит на 10 литрах она проедет 200км.
На 1.000.000 литров машина не сможет проехать 20.000.000 километров по техническим причинам.

4) Причинно-следственные связи.

С неба падает снег, значит температура минусовая. Плохие дороги - значит их не чинят
итд...

и... и все вроде или что-то забыл? :)

Если в споре вы пользуетесь только последними приемами - вы молодец.

Вот вам кекс.



Хотите еще больше?

Их есть у меня:

http://obraz.io/ru/posters/poster_view/1/?back_link=/ru/&lang=ru&arrow=right

http://obraz.io/ru/posters/poster_view/2/?back_link=/ru/&lang=ru&arrow=left