

**УРОК: 22**

**ДАТА: 27.01.23**

**ГРУПА: 26**

**Тема: Суперечка як вид комунікації. Різновиди суперечки.**

**Мета:** ознайомити студентів з поняттям «суперечка» та її різновидами; вміти наводити приклади суперечок; розглянути правила ведення суперечок; виховувати у студентів вміння уникати суперечок.

**Обладнання:** підручник, зошити.

**Тип заняття:** урок засвоєння нових знань.

## **ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ**

**I. Організаційний момент**

**II. Оголошення теми й мети заняття**

**III. Актуалізація опорних знань, умінь і навичок студентів**

- *Бесіда*
  - Як ви вважаєте, що таке суперечка?
  - Чи виникали у вас суперечки?
  - Хто бере участь у них?
  - Чи можна уникнути суперечок?

**IV. Виклад основного матеріалу. Лекція викладача.**

Суперечку як вид комунікації вперше почали досліджувати давньогрецькі філософи. Учення про правила ведення суперечок називають *еристикою*.

- *Суперечка як вид комунікації*

Суперечка — процес обміну протилежними думками. Цей вид комунікації передбачає зіткнення думок або позицій. Якщо такого зіткнення немає, то це вже інша форма комунікації: промова, лекція, проповідь та ін. *Суперечка* — це процес пошуку істини, аргументоване відстоювання свого погляду на ту чи іншу проблему й спростування протилежних думок.

Учасниками суперечки є пропонент та опонент.

*Пропонент* — той, хто ініціює обговорення, підтримує й аргументує тезу в дебатах. Без пропонента не може бути суперечки, адже спірні питання має хтось сформулювати й поставити на обговорення.

*Опонент* — той, хто заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент. Опонентом може бути як одна людина, так і колектив зі своїми переконаннями, позицією щодо питання, яке обговорюють.

Приводом для суперечки може бути лише неоднозначне за своєю істинністю питання. Ніхто не буде сперечатися з твердженням: «Земля крутиться навколо Сонця» або: «Київ розташований по обидва береги Дніпра». А питання «Доля людини залежить тільки від неї самої» є приводом для суперечки, тому що в кожній людині може бути своя правда, яку вона намагатиметься відстояти.

- **Різновиди суперечок**

Залежно від мети й засобів суперечки поділяють на такі різновиди: дискусія, диспут і полеміка.

**Дискусія** — обговорення різними людьми певного суперечливого чи складного питання з метою спільного пошуку істини, вирішення проблеми, досягнення згоди між учасниками суперечки.

**Диспут** — вид публічної суперечки, предметом якої є наукове або суспільно важливе питання. На відміну від дискусії, диспут не тільки з'ясовує підстави, а й виявляє позиції учасників суперечки. Формами диспуту можуть бути обговорення дисертації, публічний захист тез тощо.

**Полеміка** — різновид суперечки, метою якої є не досягнення згоди, а перемога над супротивником, утвердження власного погляду. Засоби, які використовують у полеміці, не настільки нейтральні, щоб із ними погоджувалися всі учасники. Якщо в дискусії потрібно використовувати лише ті засоби, які визнає й протилежна сторона, то в полеміці кожен вибирає їх сам.

- **Правила ведення суперечки**

1. Починайте заперечувати тільки тоді, коли ви впевнені, що думка співрозмовника справді суперечить вашій.

2. Спочатку наводьте сильні аргументи (докази), а слабкі залишіть на потім.

3. Посилайтеся на авторитети, яких визнає ваш опонент.

4. Спростовуйте думку опонента фактами.

5. Наголошуйте на хибності аргументів опонента, якщо висновки, що з них випливають, не відповідають дійсності.

6. Не наполягайте на запереченні доказів опонента, якщо вони ясні й очевидні.

7. Стежте, щоб у ваших міркуваннях не було логічних помилок.

8. Під час суперечки намагайтеся переконати опонента, а не вразити його, пам'ятаючи, що повага до чужих переконань — ознака врівноваженої, розумної особистості.

9. Зберігайте спокій під час суперечки. Роздратованість є ознакою слабкості людини. Отже, працюйте над умінням опанувати себе в складних ситуаціях.

10. Правильно вибирайте тон розмови. Ваша інтонація під час суперечки може бути рішучою, упевненою, м'якою або навіть ніжною, але ніяк не грубою. Не можна підвищувати тон чи кричати.

11. Якщо в процесі виступу опонента вам треба щось уточнити, перервіть його промову, але зробіть це правильно: спочатку попросіть вибачення, потім поставте своє запитання чи озвучте свої докази, після чого нагадайте опонентові, про що він говорив перед тим, як ви його перебили.

12. Під час суперечки не переходьте на особистості, оскільки це вже буде не полеміка двох цивілізованих людей, а примітивна сварка.

13. Якщо в ході суперечки було доведено вашу правоту, поведіть себе гідно: не демонструйте радість від перемоги, не дратуйте опонента фразами: «А я ж казав, що ви не праві!» або: «Я ж казала, що ви помиляєтеся!»

## **V. Опрацювання навчального матеріалу**

*Вправа 3 стор. 186 Авраменка О.*

**VI. Рефлексія**

**VII. Домашнє завдання**

- 1. Вправа 4 стор. 188 Авраменка О.*
- 2. 2. Конспект в зошитах*

*Шановні студенти, прошу Вас додатися до мого акаунту*

*[maryporazova@gmail.com](mailto:maryporazova@gmail.com) на платформу <https://classroom.google.com>*

***Код курсу: naoqmun***

**УВАГА!!!**

**ФОТО КОНСПЕКТІВ ЗАВАНТАЖУВАТИ У CLASSROOM**