

**Дата: 24.01.2023**

**Урок № 21**

**Тема: СУПЕРЕЧКА ЯК ВИД КОМУНІКАЦІЇ. РІЗНОВИДИ СУПЕРЕЧКИ**

**Мета (формування компетентності):**

*предметні:* знання суті понять «суперечка», «дискусія», «диспут», різновидів суперечок; усвідомлення життєвої важливості діалогу; *ключові:* уміння вчитися: організація своєї діяльності (мотивує, ставить цілі, планує, прогнозує, контролює, здійснює рефлексію, коригує; *комунікативні:* толерантне ставлення до думок і почуттів оточуючих; *інформаційні:* навички роботи із джерелами інформації; *загальнокультурні:* висока культура поведінки.

**Матеріал до уроку:** *Довідка:* суперечка (словесне змагання між двома або кількома особами, при якому кожна із сторін обстоює свою правоту), спір, спірка, дискусія розм., суперечка діал., перечка діал.; поєдинок, герць, пря заст. книжн. (запекла суперечка); полеміка (в пресі, на зборах); дебати, диспут (публічний спір на наукову, літературну та ін. тему) — *Доживемо, Никоне, віку без спірки, лайки та без клопоту: чи ти що не так зробив — я тобі промовчу, чи я що не так — ти не гнівайся (Л. Яновська); Гурт жінок Провадив там дискусію жартливу (М. Рильський); — Я, мої любенькі, жадних сварок, жадних суперек, жадних процесів, ані торгів не люблю (І. Франко); Обидва стрільці жваві. От перечка і пішла... Далі Трохим розходився, підійнявся з-за стола (С. Руданський).* У грецькій риторичній мистецтві вести суперечку, полеміку називалось *еристикою*. Суперечку можна визначити як процес обміну протилежними думками.

Будь-яка суперечка побудована на зіткненні думок або позицій. Кожна сторона активно відстоює свої погляди й намагається розкритикувати погляди супротивника. Якщо немає такого зіткнення думок, то немає й самого спору. Так, наприклад, лекція, доповідь не є суперечками. Якщо висловлення думки з приводу якогось питання спрямоване на людей, які нейтрально або позитивно (тобто некритично) ставляться до неї, то немає ніяких підстав уважати це суперечкою.

Отже, суперечка — це ситуація мовлення, де наявне активне ставлення до позиції співрозмовника, що виражається в її критичній оцінці. Обов'язковими учасниками суперечки є проponent, опонент і аудиторія.

*Пропонент* — це той, хто висуває, обстоює деяку тезу. Без пропонента не може бути ані спору, ані аргументативного процесу, оскільки спірні питання не виникають самі собою, вони повинні бути кимось сформульовані й висунуті для обговорення. Пропонент може висловлювати власну думку або представляти колективну позицію з того чи того питання.

*Опонент* — другий обов'язковий учасник суперечки. Це той, хто заперечує, піддає сумніву слушність тези, яку висунув пропонент.

*Аудиторія* — третій колективний учасник суперечки. Це не пасивна маса людей, а колектив, який має свої переконання, свої позиції з приводу питання, що обговорюється. Вона є основним об'єктом аргументативного впливу в спорі.

Суперечка за формою може бути дискусією, полемікою, диспутом або дебатами.

*Дискусія* (від лат. *discussio* — дослідження, розгляд) — це публічна суперечка, мета якої полягає в з'ясуванні й порівнянні різних поглядів, у знаходженні правильного розв'язання спірного питання, обговорення певної проблеми або групи питань чи одного дуже важливого питання з метою досягнення істини.

Дискусію можна також розглядати як своєрідний спосіб пізнання. Вона дозволяє краще зрозуміти те, що не є достатньо чітким і зрозумілим. Навіть якщо учасники дискусії не приходять до спільного висновку, усе ж таки взаєморозуміння між протилежними сторонами посилюється. Безпосередня мета дискусії — це досягнення згоди між учасниками суперечки стосовно проблеми, що обговорюється.

Дискусія ведеться за певними правилами і за згодою її учасників. Тема дискусії формулюється заздалегідь або до початку дискусії. Учасники її по чергово висловлюють свої положення, думки, спростування, у результаті чого дискусія набуває логічного, зв'язного характеру. Мовні засоби дискутування мають бути прийнятними для всіх учасників дискусії, толерантними. Використання непередбачуваних засобів осуджується й може зупинити дискусію без висновків і завершення її. У зв'язку з цим застосування некоректних прийомів, спрямованих на обдурювання співрозмовника, у такій суперечці заборонене. У протилежному випадку дискусія може припинитися, і виникне конфліктна ситуація.

*Полеміка* (від грецьк. *polemikos* — ворожий, войовничий) — це суперечка, у якій є конфронтація, протистояння, протиборство сторін, ідей і думок. У зв'язку з цим її можна

визначити як боротьбу принципово протилежних думок з якогось питання, як публічну суперечку з метою захисту, відстоювання свого погляду і спростування протилежного. Із цього визначення випливає суттєва різниця між полемікою, з одного боку, та дискусією, з другого. Якщо учасники дискусії або диспуту, відстоюючи протилежні думки, намагаються дійти згоди, якоїсь єдиної думки, знайти спільне рішення, установити істину, то мета полеміки зовсім інша. Тут потрібно отримати перемогу над супротивником, відстояти й захистити свою власну позицію. Прийоми, які застосовуються в полеміці, повинні бути коректними, однак на практиці в подібного типу суперечках часто застосовуються також некоректні прийоми. *Диспут* (від лат. *disputo* — досліджую, сперечаюсь) та дебати (від франц. *Debate* — сперечатися) як види суперечки в літературі часто розглядаються як схожі поняття.

Характерні ознаки диспуту такі:

- Диспут — це завжди публічна суперечка. Предметом диспуту як публічного спору виступає наукове або суспільно важливе питання.
- Організаційні форми диспуту можуть бути різноманітними: обговорення дисертації, публічний захист тез тощо.
- На відміну від дискусії диспут не тільки з'ясовує підстави, а й виявляє позиції сперечальників. Нерідко останнє в диспуті стає головним.

Диспут представляє собою заздалегідь підготовлену й проведену в певний час на обрану тему (наукову, політичну, літературну тощо) публічну суперечку між попередньо визначеними опонентами. Тема обирається така, яка містить у собі складну проблему, різні тлумачення або різновекторні шляхи її розв'язання. Саме тому не менше двох промовців повинні опонувати один одному, щоб усебічно висвітлити проблему і знайти шляхи її вирішення.

*Дебати* — це суперечки, які виникають під час обговорення доповідей, виступів на зборах, засіданнях, конференціях тощо. Мета дебатів — визначення ставлення учасників обговорення до спільних для всіх тез виступу, представлення своїх ідей, поглядів, концепцій, програм, свого бачення розв'язання важливих державних, громадських проблем на противагу іншій стороні (учаснику) дебатів.

**Завдання для контролю:**

► Прочитайте текст. Визначте його тему й основну думку. Про який урок говорить Дейл Карнегі?

## ЯК ЗАВОЮВАТИ ДРУЗІВ І ВПЛИВАТИ НА ЛЮДЕЙ

Невдовзі після закінчення війни (йдеться про першу світову війну) одного вечора в Лондоні я отримав урок, якому немає ціни.

Мою увагу тоді, як журналіста, сильно приваблювала особистість сера Росса Сміта. Під час війни сер Росс, австралійський льотчик-асс, воював у Палестині, а незабаром, після проголошення миру, він здивував увесь світ, облетівши половину земної кулі за тридцять днів. На такий подвиг тоді ніхто навіть не замахувався. Цей політ викликав тоді колосальну сенсацію. Уряд Австралії нагородив його п'ятдесятьма тисячами доларів, король Англії подарував йому лицарське звання, і деякий час про нього говорили більше, ніж про когонебудь іншого під англійським державним прапором.

У той вечір я був запрошений на банкет, влаштований на честь сера Росса. Під час обіду пан, що сидів поруч зі мною, розповів кумедну історію, суть якої ґрунтувалася на цитаті: «Існує божество, яке надає форму нашим намірам, обтісуючи їх згідно з нашими бажаннями». Оповідач згадав, що цитату взято з Біблії. Він помилявся. Я знав це. Я знав це абсолютно твердо. У цьому не могло бути ніякого сумніву. І ось, щоб дати відчуті свою значущість і продемонструвати свою перевагу, я взяв на себе роль непрошеного й небажаного цензора та виправив його. Він став наполягати. Що? Шекспір? Цього не може бути! Абсурд! Це цитата з Біблії. І він переконаний у цьому.

Оповідач сидів праворуч від мене, а зліва сидів мій старий друг. У свій час він присвятив декілька років вивченню Шекспіра. Ми запропонували йому розв'язати нашу суперечку. Містер Гемонд вислухав нас, потім наступив мені під столом на ногу і сказав: «Дейл, ти помиляєшся. Джентльмен має цілковиту рацію. Це — з Біблії».

Коли ми поверталися з ним додому в той вечір, я запитав його: «Френк, ти ж знаєш, що ця цитата із Шекспіра». «Зрозуміло,— відповів він,— «Гамлет», акт 5-й, сцена 2-га. Але ми були з тобою в гостях з урочистого приводу, мій дорогий Дейл. Навіщо доводити чоловіку, що він помиляється? Чи ти здобудеш його прихильність таким чином? Чому не дати йому можливість урятувати свою репутацію? Адже він не питає твоєї думки. Він не хотів знати її. Навіщо ж з ним сперечатися? Послухай моєї поради — завжди уникай гострих кутів».

Людини, яка сказала ці слова, тепер уже немає в живих, але урок, наданий мені, продовжує приносити плоди.

Цей урок був мені вкрай необхідний, тому що я був завзятим сперечальником. У юності я сперечався зі своїм братом буквально про все, що тільки існує під Чумацьким шляхом. Коли я вступив до коледжу, то став вивчати логіку й способи аргументації та брати участь у змаганнях, хто кого переможе в дискусіях. Кажуть, що люди, які народилися в Міссурі, словам не вірять. Так от, я й народився там, і мені потрібні були очевидні докази, щоб перевірити будь-що. Пізніше в Нью-Йорку я вивчив теорію полеміки, і одного разу, повинен зізнатися, мав намір навіть написати книгу з цього питання.

З того часу я став добрим слухачем і сам брав участь у тисячах суперечок і мав можливість оцінити їхні результати. На цій підставі дійшов висновку, що існує тільки один спосіб у нашому світі домогтися найкращого результату в суперечці — це уникнути її.

Тому правило ПЕРШЕ говорить:

«ЄДИНИЙ СПОСІБ ДОСЯГТИ КРАЦЬОГО РЕЗУЛЬТАТУ В СУПЕРЕЧЦІ — це ухилитися від суперечки» (*Дейл Карнегі*). *Проблемно-пошукове завдання*

**Фото виконаних завдань надсилати мені на електронну пошту  
y.levchuk2976@gmail.com**

**У темі листа вкажіть ваше прізвище, номер групи та № уроку.**