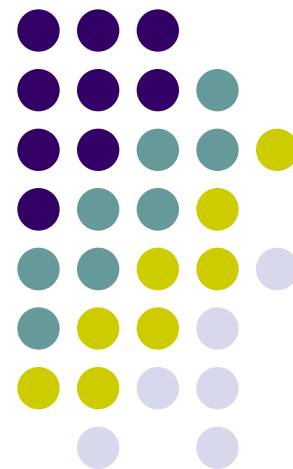
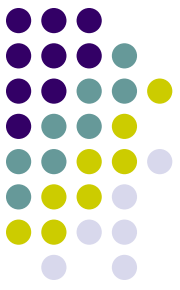


ЕРИСТИКА – МИСТЕЦТВО ПЕРЕКОНУВАТИ





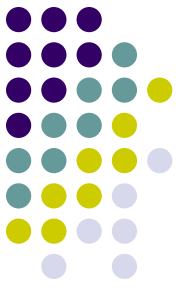
ДЕФІНІЦІЇ

- **Суперечка** – загальне визначення словесного змагання, обговорення актуальних тез двома чи декількома людьми, боротьба думок різних ЗМК з питань науки, культури, політики, літератури тощо
- **Дискусія** – суперечка, мета якої знайти єдине вірне рішення проблеми самими учасниками дискусії
- **Диспут** – суперечка щодо важливої суспільної чи наукової теми. Історично ця суперечка склалася саме як обговорення наукового твору для захисту вченого звання
- **Полеміка** – суперечка-конфронтація, боротьба принципів, яка має за мету усіма способами спростувати протилежну точку зору і захистити свою, отримати перемогу
- **Дебати** – вільний обмін думками при обговоренні доповідей



ТИПИ СУПЕРЕЧОК ЗА МЕТОЮ

- **Заради істини.** Вища форма суперечки (предметна дискусія)
- **Заради переконання** опонента, заохочення до згоди
- **Заради перемоги** будь-якою ціною
- **Заради суперечки**



МОДАЛЬНІСТЬ СУПЕРЕЧКИ

– це рівень можливості встановити однозначну істину щодо предмета обговорення – головного судження

Нульова модальність – за умови повної неможливості встановити фактичну істину

Бог існує; Класика краща за попсу; Моцарт – кращий композитор, ніж Мікеланджело художник

Середня модальність – за умови приблизного балансу аргументів “за” і “проти” і можливості знайти якщо не однозначне рішення, то хоч би правдоподібне

У радянські часи було краще, ніж зараз; Цивільний шлюб кращий за офіційний; Усі багаті – злодії

Висока модальність – за умови можливості знайти єдине правильне рішення
Вирішення питань війни та миру, соціальних реформ, кар’єри, здоров’я

ТИПИ СУПЕРЕЧОК



За соціальним масштабом

Особистісна

Сімейна

Групова

Міжсоціальна

Національна

Загальнолюдська

За формою викладу

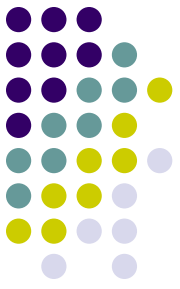
Усна

Письмова

Друкована

Радіо-, телеефір

У мережі Інтернет



ПОЛЕМІЧНА МАЙСТЕРНІСТЬ

- Чітке визначення предмета суперечки
- Професійне знання щодо предмета
- Контроль за емоціями
- Розрізняти видову специфіку конкретної суперечки
- Дотримуватися культури суперечки
- Доводити свої переконання та спростувати протилежні
- Протистояти хитрощам опонента

ПАМ'ЯТКА ЕТИЧНОЇ СУПЕРЕЧКИ



1. Чітко усвідомлюйте мету і модальність суперечки
2. Правило Гомера – розміщуйте аргументи у такій послідовності: сильний – слабкий – найсильніший
3. Правило Сократа – найважливіше питання суперечки розміщуйте після низки з двох-трьох питань, за якими легко дістати узгодження
4. Правило Паскаля – підтримуйте гідність співрозмовника, не заганяйте його в кут своїми аргументами
5. Правило чужого статусу – враховуйте особистісний статус людини у процесі переконання: посаду, вік, стать, освіту, соціальне положення
6. Правило власного статусу – не принижуйте себе
7. Правило емпатії – виявляйте доброзичливість і застосовуйте активне слухання

ПАМ'ЯТКА ЕТИЧНОЇ СУПЕРЕЧКИ



8. Правило конфліктогенів
9. Правило перевірки – час від часу перевіряйте почуту інформацію (*Ви сказали, що...; Чи правильно я зрозуміла, що...; Уточніть, будь ласка*)
10. Правило питань – не декларуйте, а ставте питання опонентові, якщо дійсно хочете знайти істину
11. Не доводьте очевидного
12. Уникайте логічних протиріч та непослідовності у викладі власних думок
13. Зберігайте емоційну витримку!

НЕДОЗВОЛЕНІ МЕТОДИ СУПЕРЕЧКИ

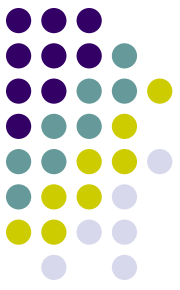


1. Підміна тези
2. Ставка на удаваний сором (*Як Вам не соромно?, Невже Ви цього не знали?*)
3. Підмазування аргументу (*Ви, як людина розумна, погодьтеся, що...*)
4. Посилання на вік, статус, освіту
5. Недоведені докази (*Ось від таких суджень, як Ваші, руйнуються світлі ідеали; Від таких думок і до злочину недалеко*)
6. Атака питаннями, демагогія (*Вам подобаються екстремісти? Ачому ви користуєтесь їх методами розмови?*)
7. Переведення питання суперечки на проблему шкоди та користі
8. Навішування ярликів опоненту (*Це наївно; Ви як дитина міркуєте*)

НЕДОЗВОЛЕНІ МЕТОДИ СУПЕРЕЧКИ



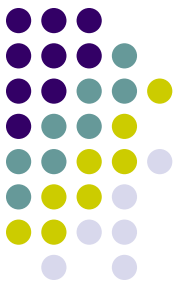
9. Читання на публіку (*Люди, ви тільки послухайте, що каже цей чоловік!*)
10. Зривання суперечки (образи, демонстративне неслухання, перебивання, перехід на крик, на силовий голос, сміх, погрози)
11. Зведення до абсурду (*Після Ваших слів усі, мабуть, будуть плавати у власних сльозах*)
12. Перехід на особистість (*Ви – супротивник реформ; Ви – ворог цивілізації*)



Карел Чапек

Дванадцять прийомів літературної полеміки

1. **Despicere** (дивитися згори). Учасник диспуту повинен дати відчутти супротивнику свою інтелектуальну і моральну перевагу.
2. **Termini** (термінологія). Використання спеціальних полемічних зворотів *розбризкує слину* замість *протестує*, *обливає брудом* замість *критикує*.
3. **Caput canis** (приписувати негативні якості). Вживати лише такі вирази, що можуть створити лише негативну думку. Якщо ви обачні – вас можна назвати боягузом, дотепні – нерозважливі тощо.
4. **Not habet** (констатувати відсутність). Якщо ви вчений – назвати людиною без інтуїтивної фантазії, безпосередності почуттів. Якщо ви непересічна особистість – вам бракує твердих принципів, глибини переконань.



Карел Чапек

Дванадцять прийомів літературної полеміки

5. **Negare** (заперечувати наявність). Заперечення усього вашого, усього, що вам притаманне.
6. **Imago** (підміна). Читачу підсувається якесь вигадане опудало, що не має нічого спільного з реальним супротивником, після чого цей реальний супротивник знищується.
7. **Pugna** (побиття). Супротивнику або концепції, котру він захищає, присвоюють неправдиву назву, після чого вся полеміка ведеться проти цього довільно взятого терміна.
8. **Ulixes** (символ хитрості). Відхилитися вбік і говорити не по суті.
9. **Testimonia** (свідчення). Зручно звернутися до авторитета.
10. **Quousque** (доки...). Прийом аналогічний до попереднього і відрізняється лише відсутністю прямого звернення до авторитета.
11. **Impossible** (не можна допускати). Не допускати, щоб противник хоча б у чомусь був правий. Якщо якусь фразу не можна спростувати – *Пан береться мене повчати, Пан оперує такими плоскими і давно відомими істинами.*
12. **Jubilare** (тріюмфувати). Поле бою треба завжди залишати з виглядом переможця.

АНАЛІТИЧНА КАРТКА СУПЕРЕЧКИ



1. Предмет суперечки
2. Модальність
3. Цілі учасників
4. Рівень впевненості комунікантів
5. Симетрія дискурсу
6. Емоційний фон суперечки
7. Аргументація
8. Контраргументація
9. Маніпуляції
10. Результат суперечки

**Фрагмент стенограми програми «Свобода слова» 25 січня 2008 року
(У фрагменті йдеться мова про кризи у Європі і в Україні, проблеми
НАТО та перебування російського флоту в Севастополі)**



Куликов: Олег Базар, журнал «Профіль».

Базар: У мене таке невеличке запитання до пана Кілінкарова. Він сказав таку фразу, яка мене шокувала. У Європейському Союзі, виявляється, в нас гуманітарна криза. А вам не здається, що гуманітарна криза в Луганській області, яку ви представляєте, а не в Євросоюзі?

Кілінкаров: Гуманітарна криза где? В Луганской области?

Базар: А не в Євросоюзі, про який ви говорите.

Кілінкаров: Что касается кризисов, то, пожалуй, в нашей стране, по-моему, есть уже и гуманитарный, и экономический, и политический кризис. Это что касается нашей страны.

Базар: Но вы говорите, что кризис не у нас, а в Европейском Союзе.

Кілінкаров: А в отношении гуманитарного кризиса в Европе. Я хотел бы вас вернуть к тем событиям, которые там происходят - на площадях Франции. Да? Или мы этого не замечаем? Те акции протеста, которые там проходят, в Европе. То противостояние, которое имеет место.

Базар: Акції протесту не є гуманітарними кризами.

Кілінкаров: Непринятие Конституции в Европе. Это как? Это политический кризис. В любом случае это политический кризис.

**Фрагмент стенограми програми «Свобода слова» 25 січня 2008 року
(У фрагменті йдеться мова про кризи у Європі і в Україні, проблеми
НАТО та перебування російського флоту в Севастополі)**



Куликов: Михайло Ратушний, Інститут національного державознавства.

Кілінкаров: То, что европейские государства не приняли Конституцию, - это лишнее подтверждение тому, что народы тех государств, которые входят в Европейский Союз, не соглашаются с тем диктатом, который устанавливается.

Куликов: Михайло Ратушний.

Ратушний: Я думаю, найбільше вдячні НАТО повинні Черновецький бути і Добкін - що у Верховній Раді не розглядається питання про можливість дострокових виборів у цих містах. І багато інших речей. Але я все ж таки до ситуації. Ви часто посилаєтеся на Конституцію. Я розумію ви - за позаблоковий статус України?

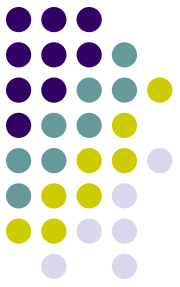
Кілінкаров: Безумовно.

Ратушний: І в Конституції чітко написано, що цей статус не передбачає перебування на території нашої держави військ інших держав.

Кілінкаров: Безумовно.

Ратушний: Але ми маємо факт. Я просто хочу - якщо ви послідовні, - щоб не було подвійних стандартів. На сьогоднішній день уже декілька років... Я не говорю, скільки там платять орендної плати. Декілька років перебуває на території нашої держави флот іншої держави. Тому якщо ви, комуністи, такі послідовні, виступаєте проти НАТО. А я згоден тут з Яценюком: долю, бути з НАТО чи в іншому блоці, повинен вирішувати не Яценюк, не хтось інший, навіть не експерти, а український народ. То ви повинні з таким же запалом виступати проти антиконституційного перебування на території незалежної держави флоту - може навіть з ядерними боеголовками, - іншої держави. Чому ж тут такі подвійні стандарти?

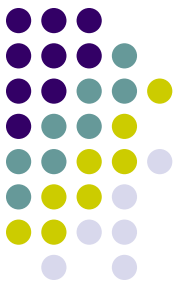
**Фрагмент стенограми програми «Свобода слова» 25 січня 2008 року
(У фрагменті йдеться мова про кризи у Європі і в Україні, проблеми
НАТО та перебування російського флоту в Севастополі)**



Кілінкаров: То, что касается пребывания в Крыму российского флота... Насколько мне известно, это по договору до 2017-го года. Украина заключила договор с Российской Федерацией.

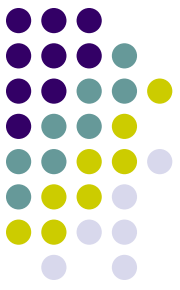
Ратушний: Питання ж у іншому. У Конституції, на яку я посилаюся, чітко записано. Немає там ні договорів, ні Кучму не уповноважив ніхто, нікого іншого. Перебування будь-яких іноземних військ на сьогоднішній день - і вже не один день і не один рік... Тому якщо ви хочете бути послідовними, то треба бути в однаковій мірі послідовними.

Куликов: Дякую, пане Ратушний. Якщо мова йде про блоки, про блокаду, я все ж-таки повернуся до парламенту і до блокування.



АНАЛІЗ СУПЕРЕЧКИ

1. Головний **предмет** обговорення - кризові явища в Україні. Як покажемо далі, це - суперечка заради суперечки.
2. **Модальність** судження середня. Адже ніхто прямо не ставить питання про подолання цих криз, хоча воно розуміється підтекстом.
3. **Цілі** учасників ідентичні: показати рівень політичної та економічної кризи і не стільки накреслити виходи з цього стану, скільки звинуватити у проблемах опонентів.
4. Опоненти **впевнені**, навіть, амбітні. Хоч при цьому деякі фрази виявляють коливання у думках, бо вказують на суб'єктивність думки, а не на об'єктивні факти ("я думаю", "я розумію", "наскільки мне известно").
5. Дискурс досить **симетричний**. Опоненти намагаються вислуховувати одне одного, обмежувати час реплік.
6. Емоційний **фон** агональний.
7. **Аргументи** містять об'єктивний фактаж: *визначається факт, страйкового руху у Франції, неприйняття Конституції в Європі, цитується стаття української Конституції, уточнюється зміст понять ("акції протесту не є гуманітарними кризами")*.
8. **Контраргументація** будується на зустрічних питаннях та фразах примусу, диктату : *"я хотел бы вас вернуть", "а вам не здається, ви повинні з таким же ж запалом виступати", "якщо ви хочете бути послідовними, то треба бути в однаковій мірі послідовними. "*



АНАЛІЗ СУПЕРЕЧКИ

9. Суперечка містить елементи **маніпулятивного впливу**: атаку питаннями, яка надає пропоненту риси "допитуючого" (*"А вам не здається?"*, *"Да? Или мы этого не замечаем?"* "Это как?", *"Чому ж тут такі подвійні стандарти?"*), підміну тезису (*"Я думаю, найбільше вдячні НАТО повинні бути Черновецький і Добкін"*, *"Гуманітарна криза где?"*), натяк на протиріччя між словом і справою (*"Я просто хочу - якщо ви послідовні, - щоб не було подвійних стандартів"*), гра в подив, апеляція до емоцій (*"У мене таке невеличке запитання (...) Він сказав таку фразу, яка мене шокувала"*).
10. **Результатом** суперечки стає більш детальне визначення соціально-політичного стану в країні і за кордоном. Конкретні ділові пропозиції відсутні. Зрештою дана суперечка демонструє вміння промовців обмінюватися аргументами з наведеної теми, критикувати опонента, звертатися до реальних фактів жиггя і маніпулювати ними. Конструктивного висновку чи компромісу не передбачається.



**Найкращий спосіб перемогти у суперечці – не
сперечатися взагалі!**

Д. Карнегі