

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ ЛЬОТНИЙ КОЛЕДЖ

Циклова комісія філологічних дисциплін

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

з навчальної дисципліни «Культура мови та ділове мовлення»
вибіркових компонент
освітньої програми
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Облік і аудит

за темою - Правила ведення суперечки. Полемічні прийоми

Харків 2021**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 23.09.2021 № 8

СХВАЛЕНО

Методичною радою Кременчуцького
льотного коледжу Харківського
національного університету
внутрішніх справ
Протокол від 22.09.2021 № 2

ПОГОДЖЕНО

Секцією науково-методичної ради
ХНУВС з гуманітарних та соціально-
економічних дисциплін
Протокол від 22.09.2021 № 8

Розглянуто на засіданні циклової комісії філологічних дисциплін, протокол від
30.08.2021 № 1

Розробник: викладач циклової комісії філологічних дисциплін,
спеціаліст другої категорії Сіора В.В.

Рецензенти:

1. Викладач циклової комісії економіки і управління, кандидат педагогічних наук, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист Кременчуцького льотного коледжу ХНУВС Носач І.В.
2. Методист, кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри педагогіки та психології дошкільної освіти та гуманітарних дисциплін Кременчуцького педагогічного коледжу імені А. С. Макаренка Кулікова Т. В.

План лекції

1. Визначення та класифікація суперечки;
2. Правила ведення суперечки. Полемічні прийоми;
3. Логічні та психологічні прийоми ведення полеміки;

Рекомендована література:

Основна

1. Гриценко Т.Б. Українська мова та культура мовлення: Навч. посіб. / Т.Б. Гриценко – Вінниця: Нова книга, 2003. – 480 с. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/98980/>;
2. Дороз В. Ф. Методика викладання української мови у вищій школі: навчальний посібник рекомендований МОН України.- К.: Центр учбової літератури, 2008.-176 с.- <http://www.twirpx.com/file/98980/>;
3. Єгорова Т. Д. Практичний курс української мови: навчальний посібник.- 2-ге вид., випр.- К.: Центр учбової літератури, 2010.- 160 с. <http://www.twirpx.com/file/98980/>;
4. Мацько Л.І. Риторика: Навч. посіб. / Л.І. Мацько, О.М. Сидоренко, О.М. Мацько. – К.:Вища шк., 2003. – 311 с. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/30201/>;
5. Пентилюк М. І., Маруніч І. І., Гайдаєнко І. В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 224 с. <http://www.twirpx.com/file/>

Додаткова

6. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навч. посіб. / Ф.І. Хміль. – К.: «Академвидав», 2004. – 280 с.;
7. Шевчук С.В. Ділове мовлення для державних службовців: Навч. посіб. / С.В. Шевчук. – К.:Арії, 2008. – 424 с.;
8. Шевчук С.В. Ділове мовлення: Модульний курс: Підруч. / С.В. Шевчук. – К.: Арії, 2008.

Текст лекції

1. Визначення та класифікація суперечки

Суперечку можна визначити як процес обміну протилежними думками.

Будь-яка суперечка передбачає зіткнення думок або позицій. Кожна сторона активно відстоює свою власну точку зору і намагається розкритикувати точку зору супротивника. Якщо немає такого зіткнення думок, то немає і самого спору, а є якась інша форма комунікації. Так, наприклад, проповідь, молитва, лекція, доповідь не є суперечками. Якщо аргументація з приводу якогось питання спрямована на людей, які нейтрально або позитивно (тобто

некритично) ставляться до неї, то немає ніяких підстав вважати цю комунікативну ситуацію суперечкою.

Отже, **суперечка** - це комунікативна ситуація, де наявне активне ставлення до позиції співрозмовника, що виражається в її критичній оцінці.

Обов'язковими учасниками суперечки є пропонент, 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 і поставлені на обговорення. Пропонент може висловлювати власну думку або представляти колективну позицію з того чи іншого питання.

Опонент – другий обов'язковий учасник суперечки. Це той, хто заперечує, піддає сумніву істинність або слушність тези, яку висунув пропонент. Опонент може бути безпосередньо присутнім і особисто брати участь у спорі. Але може бути й така ситуація, коли опонент безпосередньо не бере участі в аргументативному процесі.

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

Можна виділити декілька класифікацій суперечок. По-перше, суперечка за формою може бути дискусією, полемікою, диспутом або дебатами.

Дискусія (від лат. (discussio - дослідження, розгляд) – це публічна суперечка, мета якої полягає у з'ясуванні й порівнянні різних точок зору, у знаходженні правильного рішення спірного питання. Дискусію можна також кваліфікувати 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, все ж таки взаєморозуміння між протилежними сторонами посилюється. Безпосередня мета дискусії - це досягнення консенсусу між учасниками суперечки стосовно проблеми, що обговорюється. У зв'язку з цим застосування некоректних прийомів, спрямованих на обдурювання співрозмовника, в такій суперечці заборонене. У протилежному випадку дискусія може припинитися і виникне конфліктна ситуація.

Унікальним прикладом такого виду суперечки є дискусія, яка відбулася між двома видатними фізиками Н. Бором та А. Ейнштейном. Ця дискусія тривала протягом декількох десятиліть. Вони сперечалися і усно, і письмово, і на відстані, і при зустрічі. Іноді суперечка була по-академічному строгою, а інколи була схожою на вибух.

Причина дискусії полягала в обговоренні проблематики квантової механіки, із створенням якої значно змінилися погляди фізиків на оточуючий світ. Дискусія викликала значний інтерес серед науковців: за нею уважно слідували, в ній брали участь найвидатніші вчені – соратники Бора й Ейнштейна. Відомий голландський фізик Пауль Еренфест був «секундантом» суперечки. Він допомагав організовувати зустрічі між сперечальниками, вів

їхнє листування, стимулював до активних дій.

У цій дискусії не було переможців. Ніхто нікого не переконав. Кожний з учасників залишився на своїй позиції.

А. Ейнштейн помер раніше Н. Бора на сім років. Однак Бор до останнього продовжував подумки сперечатися зі своїм опонентом. Саме про це свідчить одна цікава подробиця його життя. Останній малюнок, який Бор зробив на дошці в кабінеті за день до смерті, відтворював ейнштейнівський «ящик з фотоном», розмірковувати з приводу якого Бор, мабуть, ще продовжував.

Хоча до спільної думки два найвидатніших фізики нашого століття так і не дійшли, однак їх дискусія була напрочуд плодотворною. Вона не зводилася до фіксування різних точок зору. Вчені спільно намагалися знайти істину, тому метою їхньої дискусії було не знищення, а, навпаки, збагачення один одного. В результаті уточнювалися їхні позиції, виправлялися неправильні визначення, будувалися нові аргументації. Вчені не були ворогами, вони з великою повагою ставилися один до одного, про що свідчать численні факти. Так, в одному із листів А. Ейнштейн, звертаючись до свого опонента, пише: «Дорогий, якщо не сказати любий, Боре!». У приватній бесіді в Москві Бор говорив: «Ейнштейн був не тільки генієм, а й прекрасною і дуже доброю людиною. Його посмішка ще й зараз перед моїми очима».

Полеміка (від грецьк. *polemikos* - ворожий, войовничий) – це суперечка, в 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 своєї точки зору і спростування протилежної.

Із цього визначення випливає суттєва різниця між полемікою, з одного боку, та дискусією – з іншого. Якщо Учасники дискусії або диспуту, відстоюючи протилежні Думки, намагаються дійти консенсусу, якоїсь єдиної думки, знайти спільне рішення, встановити істину, то мета полеміки зовсім інша. Тут потрібно отримати перемогу над супротивником, відстояти і захистити свою власну позицію. Прийоми, які застосовуються в полеміці, повинні бути коректними, однак у практиці сучасної комунікації 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.

Відмітні 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.

Дебати – це суперечки, які виникають при обговоренні доповідей, виступів

на зборах, засіданнях, конференціях тощо. Мета дебатів – визначення ставлення учасників обговорення до спільних для всіх тез виступу.

Окрім наведеної вище класифікації суперечок існують також інші. Так, залежно від мети розрізняють: суперечку заради істини, суперечку заради переконання, суперечку заради перемоги і суперечку заради суперечки.

Суперечка заради істини, або діалектична суперечка, у чистому вигляді зустрічається рідко. (Тут слово «діалектична» застосовується в своєму первісному значенні. Діалектикою у Стародавній Греції називали мистецтво досягнення істини в процесі бесіди). У такій суперечці дуже старанно підбираються та аналізуються доводи тих, хто сперечається, ретельно оцінюються позиції та точки зору протилежних сторін, тобто, по суті, ведеться спільний пошук істини. Такий спір можливий лише між компетентними, обізнаними з цією проблемою людьми, які зацікавлені в її вирішенні. Девізом такої суперечки можна назвати вислів: «Платон мені друг, але істина дорожча». Її учасники, як правило, глибоко поважають один одного, взаємно спонукають до уточнення формулювань та визначень, проявляють толерантність, намагаються прояснити точку зору співрозмовника, погоджуються з положеннями супротивника, які здаються правильними. Образно учасників суперечки заради істини можна уявити як двох людей, що розпилюють однією пилкою стовбур дерева. Як підкреслював відомий філософ та логік Сергій Поварнін, цей вид суперечки «дає, окрім безперечної користі, істинну насолоду та задоволення і є насправді «розумовим банкетом».

Цікаву характеристику саме цього виду спору дає відомий польський філософ і логік Тадеуш Котарбінський (1886-1981), який називає суперечки заради істини «предметними дискусіями». Він пише; «Хто хоче з'ясувати істину, той не менш старанно шукає її і в переконаннях, і в припущеннях супротивника, хоча останні спочатку і не погоджуються з його власними поглядами. Щоб витягти ц також звідти, він намагається допомогти супротивнику знайти для його думки слова, які б найбільш точніше виражали її. Він намагається, як кажуть, зрозуміти супротивника краще, ніж той сам себе розуміє. Замість того, щоб використовувати кожний слабкий пункт аргументації супротивника для розвінчування та знищення тієї справи, яку він відстоює, учасник предметної дискусії докладає зусиль до того, щоб витягти із міркувань супротивника все те цінне, що допоможе виявленню істини. І в цьому немає протиріччя. Це немов би певний розподіл праці: «Ти будеш намагатися відстоювати свою гіпотезу, а я свою, і подивимося, що з цього вийде. Я буду намагатися спростувати твої твердження, а ти - мої. Давай у нашому дослідженні спростовувати все, бо тільки таким способом можна виявити те, що спростуванню не піддається. Те, що при цьому встоїть, і буде спільно знайденою істиною. Нехай же вона і буде єдиним переможцем у цій суперечці».

Метою діалектичної суперечки є передусім досягнення істини. Істина, як правило, пов'язана з певними описами, тому суперечка про неї - це суперечка про відповідність опису, який наводить сперечальник, реальному станові речей. У зв'язку з цим суперечку заради істини можна також назвати суперечкою про

описи. Говорити про перемогу в подібних спорах немає сенсу: коли в результаті суперечки відкривається істина, то вона стає надбанням обох сторін. Дискусія між Н. Бором та А. Ейнштейном, описана вище, якраз і репрезентує такий вид спору.

Завданням суперечки може бути не тільки перевірка істинності якогось положення, а й переконання іншої людини. Тут важливо зазначити два моменти: людина може переконувати іншу людину або тому, що сама щиро вірить в те, що є предметом переконання, або тому, що «так треба» з огляду на певні обставини, хоча сама насправді не поділяє думки, які відстоює (наприклад, офіційні проповідники різних вчень, сект, агітатори, торгові представники різноманітних фірм тощо). Прийоми, які застосовуються у подібних суперечках, можуть бути як коректними, так і некоректними, головне - переконати співрозмовника у слушності своєї думки.

Одним із мотивів переконання може, бути переконання людини у мудрості співрозмовника. Якщо для цього застосовуються різноманітні хитрощі, то така суперечка називається софістичною. Звичайно, у такому випадку може йтися тільки про позірну, а не справжню мудрість. Як приклад такого спору наведемо діалог, який відбувається між давньогрецьким софістом і звичайною людиною.

- Скажи, - звертається софіст до молодого любителя суперечок, - може одна й та сама річ мати якусь властивість і не мати її?

- Очевидно, ні.

- Подивимося. Мед солодкий?

- Так.

- І жовтий також?

- Так, мед солодкий і жовтий одночасно. Але жовтий - це солодкий, чи ні?

- Звичайно, ні. Жовтий - це жовтий, а не солодкий.

- Отже, жовтий - це не солодкий?

- Звичайно.

- Про мед ти сказав, що він солодкий і жовтий, а потім погодився, що жовтий не означає солодкий, і тому наче сказав, що мед є і солодким, і несолодким одночасно. А спочатку ти твердо сказав, що жодна річ не може мати і не мати якусь властивість.

Метою суперечки буває не тільки дослідження істини чи переконання, а й перемога. Мотиви проведення такого спору можуть бути різноманітними. Один вважає, що обстоює справедливість, інший - захищає суспільні інтереси, третій нав'язує свою думку, тому що у нього великий життєвий досвід і він знає, як повинно бути, четвертому потрібно самоутвердження тощо. Головне завдання, що стоїть перед суперечниками в цьому випадку, полягає у тому, щоб «взяти гору» над супротивником за будь-яку ціну, використовуючи будь-які методи. Така суперечка називається ще еристичною суперечкою. Іноді можна зустріти також назву «парламентська суперечка».

Характерною ознакою еристичної суперечки є те, що вона є суперечкою про цінності, про ствердження якихось власних оцінок і критику протилежних. У зв'язку з цим метою такої суперечки завжди є перемога, а не досягнення істини. Причому перемога тут витлумачується як ствердження якоїсь системи

цінностей (оцінок або норм) і відповідно до цього - прийняття конкретного напрямку майбутньої діяльності. До речі, суперечка заради істини також може перетворитися на суперечку заради цінностей, якщо вона буде орієнтуватися не на істину, а на перемогу однієї зі сторін.

Слід зазначити, що у процесах реальної комунікації суперечка заради перемоги зустрічається значно частіше, ніж суперечка заради істини. Остання, як правило, має місце в науковій діяльності, але й там нерідко переростає в суперечку про цінності.

Прикладом еристичної суперечки може бути суперечка, описана в оповіданні Василя Шукшина «Зрізав».

- У якій царині ви виявляєте себе? - запитав Гліб.
- Де я працюю, чи що? - не зрозумів кандидат.
- Так.
- На філфаці.
- Філософія?
- Не зовсім... Але можна і так сказати.
- Необхідна річ. - Глібові потрібно було, щоб була філософія. - Ну, і як щодо первинності?
- Якої первинності?
- Первинності духу і матерії!
- Як завжди. Матерія первинна...
- А дух?
- А дух - потім. А що?
- Як зараз філософія визначає поняття невагомості?
- Як завжди визначала.
- Але ж явище відкрите зовсім недавно. Тому я й запитую. Натурфілософія, наприклад, визначає це так, стратегічна філософія - інакше...
- Та нема такої філософії - стратегічної.
- Але є діалектика природи. А природу визначає філософія. Як один з елементів філософії нещодавно була виявлена невагомість. Тому я й запитую: розбіжностей нема між філософами?
- Давайте визначимо, - серйозно зауважив кандидат, - про що у нас йде мова?
- Добре, друге запитання: як ви особисто ставитеся до проблеми шаманства в окремих районах Півночі?
- Та нема такої проблеми.
- Ну, нема так нема! Баба з возу - кобилі легше. Проблеми нема а ці... - Гліб показав щось мудроване руками, - танцюють, дзвонять бубонцями... Так? Але при бажанні...- Гліб повторив, - при бажанні їх начебто й нема. Добре. Ще одне питання. Як ви ставитеся до того, що Місяць також справа рук розуму?
- Послухайте.
- Та ми вже послушали. Мали, так би мовити, задоволення.

Досить часто зустрічається і такий вид спору, як суперечка заради суперечки. Це, так би мовити, «мистецтво заради мистецтва», своєрідний «спорт». Для людей, які ведуть подібний спір, однаково, про що, з

ким і з якою метою сперечатися. Головне для них - перебувати в стані сперечання. «Такий «спортсмен», - пише Сергій Повариш, - не розбирає часто, заради чого потрібно сперечатися, а заради чого не потрібно. Радий сперечатися за все і з будь-ким, і чим парадоксальніше, чим важча думка, яку обстоюють, тим вона іноді для нього стає ще привабливішою. Для деяких взагалі не існує парадокса, який вони не взяли б захищати, якщо ви сказали «ні»... Сьогодні такий «спортсмен» доводить, що А є Б, і так гарячкує, немов би це - саме свята святих його душі. Завтра він буде доводити, що А не Б, а В, і так само гарячкуватиме».

Суперечки також можна розрізняти за кількістю осіб, що беруть участь в обговоренні проблемних питань. За цією ознакою виділяють три види спорів: суперечка-монолог (людина сперечається сама з собою, це гак званий внутрішній спір), суперечка-діалог (сперечаються дві особи) та суперечка-полілог (спір ведеться кількома особами).

У свою чергу, суперечка-полілог може бути масовою (усі присутні беруть участь у спорі) і груповою (спірне питання вирішує окрема група осіб у присутності всіх учасників).

І, нарешті, за способом ведення боротьби думок суперечки поділяють на усні та письмові. Усна форма спору передбачає безпосереднє спілкування конкретних осіб. Такі суперечки, як правило, обмежені за часом і замкнені в просторі: проводяться на конференціях, засіданнях, заняттях тощо.

Письмова форма суперечки передбачає опосередковане спілкування учасників спору. Такі суперечки триваліші за часом, порівняно з усними.

2. Правила ведення суперечки. Полемічні прийоми

Для того щоб суперечка дала позитивний результат, була ефективною і корисною її учасникам, необхідно правильно поставити мету, визначити предмет суперечки, бути компетентним в обговорюваних питаннях, знати закони логіки, володіти культурою ведення дискусій, диспуту, полеміки. Так, невизначеність тези (предмету обговорення) перетворює суперечку на пустослів'я, обмін риторичними прийомами, залишаючи її порожньою і марною.

У ході дискусії всі її учасники зобов'язані в кожне поняття вкладати строго відповідний йому зміст, не змінювати його довільно. Якщо опоненти в термін вкладають різний зміст, не уточнюючи понять, полеміка приречена на невдачу. Щоб суперечка була конструктивною, важливо уточнити поняття, які використовуються. Варто також уникати алегоричних і образних виразів, афоризмів, метафор. Наприклад, «авіація – це крила країни». Визначення повинні строго й чітко виражати сутність об'єкта. Неприпустимо використовувати терміни, невідомі співрозмовнику. Наприклад, такі авіаційні терміни, як «флаттер», «бафтинг», «лонжерон», «стрингер», «шпангоут», і т.д. не слід вживати в суперечці з опонентом, що їх не знає. Прояснити предмет суперечки при їхній допомозі не можна.

Іншими словами, кожна суперечка розпочинається зі створення дискусійного міркування. Для цього необхідно:

- 1) визначити обсяг і зміст предмета міркувань;
- 2) виявити його протилежні сторони та властивості;
- 3) сформулювати можливі відповіді на поставлені дискусійні питання;
- 4) будувати міркування залежно від черговості його використання в загальному ході дискусії (монолог-вступ, монолог-твердження, монолог-спростування, монолог-висновок);
- 5) підібрати системи аргументів для доказу висунутих тез;
- 6) проаналізувати достатність зібраних доказів;
- 7) зробити висновки по дискусії.

При веденні суперечки притримуйтесь таких рекомендацій: 1) стежте за тим, щоб у доводах і аргументах не було протиріч (неприпустимо застосовувати взаємно заперечливі один одного судження); 2) давайте надійне обґрунтування істинності висунутих положень, уникаючи бездоказових тверджень, розпливчастості, двозначності, неконкретності, голослівності.

Суперечка допомагає формувати в його учасників уміння зіставляти різні підходи, точки зору, аргументувати свої переконання в пошуках істини. Залежно від мети, методів, логічної побудови, способів реалізації поставлених завдань виділяють такі підходи до ведення суперечки:

- евристичний – це коли одна зі сторін, апелюючи до «здорового глузду» та інтуїції і не наполягаючи на своєму підході до вирішення проблеми, поступово схиляє інших учасників суперечки до своєї точки зору;
- логічний підхід передбачає логічний аналіз і аргументацію, при яких, користуючись прийомам і правилами формальної логіки, учасники приходять до єдиного висновку;
- софістичний підхід орієнтує на перемогу однієї зі сторін будь-яким, навіть логічно неправильним шляхом, використовуючи так звані софізми (міркування, що містять логічні помилки). Такий прийом застосовують у тому випадку, коли необхідно будь що виграти суперечку;
- авторитарний підхід ґрунтується на тому, що одна зі сторін, спираючись на авторитети, або використовуючи власний авторитет, силу, владу нав'язує свою точку зору іншим;
- критичний підхід до ведення суперечки – це коли одна зі сторін акцентує увагу лише на недоліках, слабких місцях і позиціях опонентів, але не хоче або не прагне побачити позитивні елементи в протилежній точці зору;
- демагогічний підхід до ведення суперечки полягає в тому, що одна зі сторін веде суперечку не заради істини, а прагне повести дискусію убік від істини, переслідуючи при цьому особисті, часто невідомі учасникам суперечки, цілі;

- прагматичний підхід передбачає, що одна чи інша сторона веде суперечку не заради істини, а переслідує практичні цілі, що сховані і невідомі співрозмовникам.

3. Логічні та психологічні прийоми ведення полеміки

Обраний підхід до ведення суперечки перетворює її на конструктивну або деструктивну. Метою конструктивної суперечки є досягнення істини, спростування ненаукового, дилетантського підходу до рішення проблеми, раціональна критика. Деструктивні суперечки, як правило, приводять до розколу його учасників на непримиренні угруповання, заводять рішення проблем у тупик, ведуть до схоластики, софістики, демагогії. Причинами появи деструктивних елементів у діалозі є стереотипне мислення, нетерпимість до чужої думки, відсутність поваги та толерантності, егоїзм, амбіційність, впевненість у власній непогрішності, категоричність суджень, нездатність йти на компроміс, а також відсутність здорового глузду, нехтування реальними процесами, що відбуваються в суспільстві.

Зважаючи на сказане, стає очевидним, що сформулювати правила полеміки на усі випадки життя неможливо. Однак існує ряд рекомендацій, що сприяють успіху в суперечці, підвищують її ефективність. Широко відомою в останні роки стала система, запропонована американським психологом Д. Карнегі. Він запропонував правила, дотримання яких полегшить спілкування з іншими людьми, дозволяють схилити їх до вашої точки зору.

Правило 1. Єдиний спосіб одержати верх у суперечці – це ухилитися від нього.

Правило 2. Виявляйте повагу до думки вашого співрозмовника. Ніколи не говоріть людині, що вона не права.

Правило 3. Якщо ви не праві, визнайте це швидко і рішуче.

Правило 4. Із самого початку дотримуйте дружжелюбного тону.

Правило 5. Примусьте співрозмовника відразу ж відповісти вам "так".

Правило 6. Нехай велику частину часу говорить ваш співрозмовник.

Правило 7. Нехай ваш співрозмовник вважає, що дана думка належить йому.

Правило 8. Щиро намагайтеся дивитися на речі з погляду вашого співрозмовника.

Правило 9. Відносьтеся співчутливо до думок і бажань інших.

Правило 10. Намагайтеся розкривати більш шляхетні мотиви.

Правило 11. Драматизуйте свої ідеї, подавайте їх ефектно.

Правило 12. Кидайте виклик, зачіпайте за живе.

Деякі з цих правил мають потребу в поясненні, інші цілком прийнятні і не викликають сумнівів. Приведені правила можуть принести користь у суперечці, тому що є психологічною тактикою впливу на свідомість і поведінку людей. Загалом, правила Д. Карнегі носять прагматичний характер. Їх основна мета – схилити людину до вашої точки зору, зробити його своїм союзником у ділових відносинах, вплинути на вчинки, досягти успіху, не претендуючи на що-небудь більше.

Приведемо ще одну систему правил ведення полеміки, викладену в брошурі В.А. Шенберга, в якій логічні вимоги сполучаються з моральними рекомендаціями:

- не слід вступати в полеміку без особливої необхідності;
- сперечайся, озброївши фактами й аргументами.;
- кожна зі сторін має право на сумнів і на помилку. Будь здатний визнати себе неправим;
- відокремлюй висловлення від людини, критикуй висловлення, але не людину,
- сперечайся тільки про те, що тобі досить добре відомо, інакше не домогтися основної мети полеміки – перемогти супротивника;
- сперечатися можна тільки щодо єдиної теми. Якщо це відсутнє, суперечка безпредметна. При переході до інших проблем слід спеціально домовитися про це;
- будь непоступливий, але тільки в тому випадку, якщо упевнений у своїй правоті і можеш її обґрунтувати. Однієї впевненості недостатньо.

Своєрідну систему рекомендацій по організації суперечок запропонував теоретик судової практики П. Сергеев. На його думку для ефективної суперечки необхідно:

- не доводити очевидного;
- якщо вдалося знайти яскравий доказ чи сильне заперечення, не починайте з них і не висловлюйте їх без відомої підготовки. Рішучий довід варто вводити для завершення перемоги;
- відкиньте всі посередні і ненадійні доводи, тільки самі міцні й переконливі докази повинні входити в розмову;
- важлива якість, а не кількість. Кожен слабкий довід підриває довіру до всіх інших;
- не бійтеся погодитися із супротивником, не чекаючи заперечення;
- намагайтеся якнайчастіше підкріплювати один доказ іншим, не пояснюйте те, що самі не повністю розумієте;
- не намагайтеся доводити більше, коли можна обмежитися меншим. Не ускладнюйте свої задачі;
- не допускайте протиріччя у доводах.

У приведених вище правилах і рекомендаціях містяться загальні положення, підходи і вимоги до ведення суперечки, полеміки, однак, вони мають і деякі розбіжності, свою специфіку.

Очевидно, що без засвоєння правил і рекомендацій ведення суперечки неможливо результативне обговорення складних проблем науки, техніки, мистецтва, суспільної практики. Варто враховувати, що будь-яка система правил, як би ретельно вона ні була розроблена, не може бути всеосяжною, охопити всі особливості і специфіку явища.

Знання правил і схем логічних умовиводів, уміння приводити переконливі доводи на захист своєї точки зору, робити узагальнення з наявних

фактів і положень, явно недостатньо для цілеспрямованої полеміки чи дискусії. Адже нас переконують не тільки логічні аргументи і доводи оратора, але й його емоційні та моральні якості, краса і добірність мови. Не випадково Платон і Арістотель, закладаючи основи риторики, звертали увагу на формування цих якостей.

Отже, в суперечках людьми керують не тільки мотиви з'ясування істини. Часто переслідується мета будь-яким шляхом здобути перемогу над опонентом. Відомо біля шістдесяти аморальних прийомів і вивертів, які використовуються у суперечці. Щоб протистояти цим прийомам, не піддаватися на хитрості, необхідно зберігати витримку, самовладання, намагатися передбачати можливі виверти. Не слід полемізувати, якщо суперечка нав'язується опонентом, свідомо провокується. Не слід сперечатися і тоді, коли стало очевидно, що супротивнику неможливо що-небудь довести.

Потрібно враховувати і те, що суперечка містить не тільки раціональні, але й емоційні елементи, що нерідко не тільки не проясняють, а й затемнюють істину. Вступаючи в суперечку, потрібно бути коректним, витриманим, терпимим до думки опонента. Не можна допускати, щоб суперечка перетворилася в перепалку, в обмін грубощами. Філософ М. Монтень вважав, що вплив такого шаленого порадника, як роздратування, пагубне не тільки для розуму, але і для совісті. А лайка під час суперечки повинна заборонятися і каратися, як і інші словесні злочини.

Варто ставитися з повагою до поглядів і переконань свого опонента. Важливо налагодити в суперечці налагодити контакт із ним, вникнути в суть розбіжностей, виробити в себе готовність вислухати думку протилежної сторони і враховувати її протягом усієї дискусії. Довіра і взаємна ввічливість позитивно впливають на людину і, в остаточному підсумку, на весь хід полеміки. «У диспуті, – писав І. Кант, – спокійний стан духу, поєднаний з доброзичливістю є ознакою наявності сили, унаслідок якої розум впевнений у своїй перемозі». Поважне відношення опонентів один до одного, прагнення зрозуміти погляди і переконання супротивника, вникнути в сутність його позиції – необхідні умови продуктивності публічної суперечки, плідного обговорення проблеми. Коли суперечка ведеться для перевірки істини, така суперечка здобуває риси особливої краси, значно розширює кругозір опонентів. Поділяючи думки, люди стають духовно багатшими, як образно сказав Бернард Шоу: «Якщо у вас є яблуко й у мене є яблуко і ми обмінялися яблуками, то у вас і в мене залишається по одному яблуку, а якщо у вас є ідея й у мене є ідея і ми обміняємося цими ідеями, то в кожного з нас буде по дві ідеї».

У публічній суперечці не можна бути занадто самовпевненим і категоричним, вважати тільки свою точку зору істиною, нігілістично підходити до думок, доводів і міркувань інших людей. Інакше, можна опинитися в положенні «двох учених», яких дотепно висміяв Шарль Луї Монтеск'є. Один з них цинічно заявив: «Те, що я сказав, – істина, тому що я сказав це». Інший стверджував: «Те, чого я не говорив, – не істина, тому що я не говорив цього».

Суперечка вимагає компетентності, ерудиції, знань правил полемічного мистецтва, високої загальної культури, уміння мислити творчо, конструктивно.

Успіх у суперечці значною мірою залежить від світоглядної переконаності, твердої позиції, небайдужості, постійної роботи над собою. Суперечка, полеміка виступають як методи виховного впливу на особистість, ефективним способом формування переконання. Рівень і якість суперечки визначається, насамперед, рівнем інтелекту, цивілізованістю суспільства, зрілістю його мислення. Оволодіння культурою суперечки, уміння будувати міркування з метою пошуку відповідей на поставлені життям питання є важливим чинником, що розбудову правової, демократичної держави.