

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВНУТРІШНІХ СПРАВ  
КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ ЛЬОТНИЙ КОЛЕДЖ**

**Циклова комісія філологічних дисциплін**

**ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ**

навчальної дисципліни  
«Засади усного професійного мовлення (риторика)»  
вибіркових компонент  
освітньо-професійної програми  
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
**Електромеханіка**

**за темою - Мистецтво аргументації.  
Особливості професійного дискусивно-полемічного спілкування**

**Харків 2022**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Науково-методичною радою  
Харківського національного  
університету внутрішніх справ  
Протокол від 30.08.2022 № 8

**СХВАЛЕНО**

Методичною радою Кременчуцького  
льотного коледжу Харківського  
національного університету  
внутрішніх справ  
Протокол від 22.08.2022 № 1

**ПОГОДЖЕНО**

Секцією науково-методичної ради  
ХНУВС з гуманітарних та соціально-  
економічних дисциплін  
Протокол від 29.08.2022 № 8

Розглянуто на засіданні циклової комісії філологічних дисциплін, протокол від  
15.08.2022 № 1

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

**Рецензенти:**

1. Викладач циклової комісії соціально-гуманітарних дисциплін та фізичної підготовки Кременчуцького льотного коледжу ХНУВС, кандидат педагогічних наук, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист Кірюхіна М.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. Поняття про еристику – мистецтво суперечки.
2. Суперечка, дискусія, полеміка, диспут, дебати.
3. Етапи та види суперечки.
4. Правила й закони діалогічного мовлення.
5. Вимоги до риторичної особистості полеміста.
6. Бар'єри спілкування. Стилi поведінки в конфлікті.

### **Рекомендована література:**

#### **Основна**

1. Бабич Н. Д. Основи культури мовлення : навч. посіб. / Н. Д. Бабич. – Львів, 1990.– 186 с.
2. Бикова Г. П. Українська мова та культура ділового спілкування. – Київ: Видавництво НАУ, 2006. – 360 с.
3. Гах Й. М. Етика ділового спілкування: навч. посіб. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 160 с.
4. Герасимчук А. А., Тимошенко О. І. Етика та етикет. – Київ: СУ. – 2006. – 350 с.
5. 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/>

#### **Додаткова**

6. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навч. посіб. / Ф.І. Хміль. – К.: «Академвидав», 2004. – 280 с.
7. Хоменко І.В. Еристика : мистецтво полеміки / І. В. Хоменко. – К., 2001
8. Шевчук С.В. Ділове мовлення для державних службовців: Навч. посіб. / С.В. Шевчук. – К.:Арій, 2008. – 424 с.
9. Шевчук С.В. Ділове мовлення: Модульний курс: Підруч. / С.В. Шевчук. – К.: Арій, 2008.

### **Текст лекції**

#### **1. Поняття про еристику – мистецтво суперечки**

Для усвідомлення теми необхідно засвоїти суть понять —суперечка, —види суперечки, —дискусія, —диспут, —полеміка, —дебати, —техніка суперечки, —стратегія суперечки, —аргументи, —аргументація, —полемічні прийоми. У повсякденному спілкуванні часто виникають ситуації, коли під час обговорення певного питання або проблеми необхідно відстоювати свій погляд, свою думку, тобто сперечатися. Не викликає заперечення й теза про те, що в суперечку необхідно вступати заради з'ясування істини, зіставлення різних поглядів.

Отже, мета суперечки – захистити, відстояти свою думку і спростувати думку опонента. Звичайно, кожен із учасників суперечки повинен логічно,

спираючись на достовірні факти, з повагою й увагою до співрозмовника доводити свою точку зору.

Мистецтво суперечки було широко розвинене в Давній Греції і Давньому Китаї. Так, Протагор – автор першого в європейській культурі трактату «Мистецтво суперечки» писав: —... про кожну річ, кожен предмет є дві думки. Боротьбу цих двох думок називаємо —діалогом».

Еристика (гр. *eristikos* – той, що сперечається, *eris* – суперечка, боротьба) – мистецтво вести суперечку, дискусію, полеміку, диспут, дебати тощо; будувати переконливу аргументацію, ефективно критикувати погляди опонентів.

Це риторика діалогічного мовлення, учення успішної комунікації.

Еристика є інтегральним мистецтвом, що виникає на стику знань та вмінь, які формуються логікою, психологією, етикою та риторикою.

## **2. Суперечка, дискусія, полеміка, диспут, дебати**

Суперечка є однією з форм людської комунікації, в межах якої уточнюються позиції опонентів, розробляється оптимальне вирішення проблеми, народжується істина.

**Суперечка** – це публічне обговорення питань, що цікавлять учасників обговорення; це зіткнення різноманітних поглядів у процесі доказу та спростування. Не завжди суперечка завершується безумовною перемогою однієї зі сторін, але це не зменшує цінності комунікативного акту.

Мистецтво суперечки можна охарактеризувати двома основними ознаками: доказовістю та переконливістю. Доказовість – логічний вплив на опонента, спрямований на сприйняття ним тої чи іншої ідеї.

Мішель де Монтень зазначав: «Той, хто заперечує мені, пробуджує в мене не гнів, а увагу. Мене вабить співбесідник, який суперечить мені й тим самим учить мене. Загальною справою і його, і моєю має бути істина».

Уміння переконувати під час суперечки багато в чому залежить від людини, яка переконує: чи вміє вона справити на слухачів приємне враження своїм зовнішнім виглядом, поведінкою, манерами... Для того, щоб переконати когось, треба знайти необхідні аргументи, правильно їх сформулювати й викласти. Якщо промовець сповнений натхнення, то він неодмінно викличе зацікавлення слухачів і передасть частину свого натхнення.

**Дискусія** (лат. *discussio* – розгляд, дослідження) – це один із способів обміну думками; різновид суперечки, у межах якого розглядається, досліджується, обговорюється певна проблема з метою досягти вагомого її вирішення. Як правило, учасниками дискусії є дві або більше осіб, що володіють необхідними знаннями про питання, яке обговорюється. Важливим компонентом дискусії є аргументи.

Залежно від форми проведення дискусії поділяються на очні і заочні; рівноправні і нерівноправні; групові й індивідуальні.

**Полеміка** (гр. *polemos* – війна, спір; *polemikos* – войовничий, ворожий) – дискусія (усна або письмова) на спірну тему; різновид суперечки, у межах якої

основні зусилля сторін спрямовані на утвердження своєї позиції відносно предмету, що обговорюється.

На відміну від дискусії, у полеміці наявне змагання, боротьба, певний ступінь войовничості та ворожості, що зумовлено метою, яку визначили учасники полеміки.

Якщо для дискусії головним є пошук істини шляхом вдалої постановки та зіставлення аргументів і контраргументів, то для полеміки головним є досягнення перемоги шляхом зіткнення різних поглядів, утвердження власного погляду, хоч і на шкоду істині. У дискусії протилежні сторони називаються опонентами, у полеміці – супротивниками, суперниками, конкурентами. У дискусії опоненти шукають істину, компроміс, консенсус, угоду, злагоду; у полеміці – утвердження власного погляду, перемоги своєї позиції. Дискусія ведеться за певними правилами і за згодою її учасників. Тема дискусії формулюється заздалегідь або на початку дискусії. Учасники її по чергову висловлюють свої положення, думки, спростування, в результаті чого дискусія набуває логічного, зв'язного характеру. Мовні засоби дискутування мають бути прийнятними для всіх учасників дискусії, толерантними. Використання не передбачуваних засобів засуджують і це може призвести до закінчення дискусії без висновків. Натомість в полеміці не дотримуються таких правил. У ній перемагає ініціатива суперників, ситуативність спілкування, не передбачувані й раптово знайдені «під руку» засоби не завжди переконливої, але наполегливої і напористої аргументації.

**Диспут** (лат. *disputo* – досліджую, сперечаюсь) – це заздалегідь підготовлена і проведена у певний час на обрану тему (наукову, політичну, літературну тощо) публічна суперечка між попередньо визначеними опонентами. Тему обирають таку, 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. Мета диспуту. – надати можливість колективно пройти шляхом пошуку істини.

У підготовці й проведенні диспуту виділяють **етапи**:

1) **підготовчий**, на якому визначається предмет диспуту, ставиться мета, актуалізуються потрібні опорні знання, створюється відповідний психологічний мікроклімат; основний – проведення диспуту;

2) **підсумковий**, у ході якого підсумовується й аналізується все висловлене в ході диспуту.

**Дебати** (фр. *debates*, від *debattre* – сперечатися) – представлення своїх ідей, поглядів, концепцій, програм, свого бачення розв'язання важливих державних, громадських проблем на протиположній стороні (учаснику) дебатів.

Звичайно, сперечатися можна з будь-якою людиною, але культура суперечки виявляється в тому, щоб вести полеміку з людиною, яка компетентна у цьому питанні. З античних часів виділяють три структурні компоненти ораторської промови: вступ, основна частина та висновки (вступ =

зацікавлення; основна частина = опис + оповідь + міркування; висновки = переконання).

Вступ можна почати й із цитування чужої мудрості, крилатого вислову, з відомого афоризму. Цікаво й ефектно розпочати з того, що є актуальним. Можна також розпочати виступ з цитування якихось цифрових даних, документів тощо.

В основній частині потрібно описати ситуацію, змалювавши ті обставини, які мають бути об'єктом уваги. Опис мусить плавно переходити в оповідь. Але опис – статичний, а оповідь – динамічна, рухлива. У міркуванні розкривають суть проблеми за допомогою системи логічних аргументів, оперуючи незаперечними фактами (Пригадали з шкільного курсу української мови типи мовлення – опис, розповідь, роздум?).

У висновках можна узагальнити положення основної частини, підкреслити головну думку, окреслити тему наступного виступу, викликати аудиторію на суперечку, виголосити заклик тощо.

## **2. Етапи та види суперечки**

Етапи суперечки:

*З чого починається суперечка?*

З'ясування предмета суперечки → якщо погляди на нього протилежні, необхідно проаналізувати власні твердження й твердження опонента → якщо обидва хибні, можливий третій варіант

*Як відбувається суперечка?*

**спонтанна:** беруть участь дві або кілька осіб, якщо хтось із них не візьме на себе роль організатора обговорення, вона може перетворитися на звичайну сварку;

**планове обговорення:**

- оголошення теми суперечки, представлення її учасників, визначення регламенту виступів;
- виступ першого опонента з переконливою промовою;
- запитання до нього;
- виступ другого опонента із спростуванням або запереченням;
- запитання до нього;
- заключний виступ першого опонента;
- переконлива промова другого опонента;
- запитання до нього;
- заключний виступ другого опонента;

*Підсумок, обговорення.*

**Види суперечки.**

**За метою та цілями:**

- пошук істини
- запевнення кого-небудь
- заради отримання перемоги

- суперечка заради суперечки

**За соціальним призначенням:**

- загальнолюдські інтереси
- національні інтереси
- інтереси соціальних прошарків населення
- групові інтереси
- родинні інтереси
- особистісні інтереси

**3. Правила й закони діалогічного мовлення**

*Правила діалогічного мовлення*

Ніколи не треба дискутувати чи сперечатися з приводу тем, понять, що є аксіомами і на потребують доведення. Слід обирати теми, що «потребують роботи думки» (Аристотель).

Основною й найкращою метою всіх без винятку суперечок є змусити супротивника думати так, як ви, прийняти вашу позицію.

Ніколи не викладайте відразу всі положення, тези чи аргументи.

Угамуйте хвилювання, страх, бо інакше вони загальмують вашу думку.

Будьте уважним до опонента, суперника, конкурента, запам'ятовуйте не тільки те, що він каже, а й те, що казав раніше. Поставте себе на місце Вашого опонента; предметом розбіжностей повинне бути ставлення до проблеми, а не до опонента; будьте готові з'ясовувати проблеми, а не стосунки з людьми.

Не підмінюйте тему суперечки й не дозволяйте опонентові це робити.

На початку розмови домовтеся про метамову (терміни, дефініції, поняття, категорії, класифікації, джерела тощо).

Не намагайтеся все заперечувати, використайте прийом умовного схвалення.

Уникайте суперечок про те, чого добре не знаєте. Будьте завжди готовими не тільки до кроку вперед, але й до кроку назад, не соромтеся вибачитися, перепросити.

Якщо дискусія чи полеміка публічна, не забувайте про аудиторію, залучайте її до паритету, але дуже шанобливо і не висловлюйте негативних оцінок.

Намагайтеся основні положення, поняття, дефініції, ознаки повторити у різних контекстах кілька разів з тим, щоб ваша позиція запам'яталась і закріпилась.

Пам'ятайте, що, як і в монологічній промові, головним у діалогічному спілкуванні є тези і аргументи. Аргументація має будуватися на причинно-наслідкових зв'язках і законах формальної логіки.

Найкращими аргументами в суперечці є доказові положення, точні факти і цифри, конкретні явища, події. Завжди починайте розмову якомога приємнішим, спокійнішим і тихішим тоном, щоб був простір для наростання суперечки і щоб завжди відчували, що є можливість підвищення тону, але ніколи не підходьте до межі підвищення тону, не зривайтеся на крик, бо смішно виглядатимете в очах присутніх.

Продумайте тактику відступу, відкладання на потім – на випадок неспіху чи поразки.

*Основні закони діалогу*

Усі відкрито висловлюють свої думки. Усі погляди повинні поважатися. Слухайте інших не перебиваючи.

Не говоріть занадто довго та занадто часто.

Водночас говорить лише одна особа.

Дотримуйтесь позитивних ідей та стосунків.

Незгоди й конфлікти відносно ідей не повинні бути спрямовані на конкретну особу.

#### **4. Вимоги до риторичної особистості полеміста**

*Як слід спілкуватися?*

Володіти основними жанрами полемічної майстерності, закономірностями та правилами їх проведення.

Розрізняти види суперечок і усвідомлювати їх мету. Володіти культурою діалогу та полілогу, етикою оратора.

Самостійно логічно й послідовно будувати виступ відповідно до вимог композиції.

Правильно виголошувати промову, використовуючи інтонаційні засоби для виділення головного.

Висловлювати свою думку, добираючи цікаві, переконливі тези й аргументи на захист своєї позиції.

Складати простий чи складний план виступу з ключових слів, виділяючи його основну думку.

Добирати мовні засоби залежно від задуму висловлювання, стилю і жанру мовлення.

Коректувати усне мовлення в процесі говоріння, ураховуючи реакцію слухача.

Порівнювати різноманітні погляди на ту чи іншу проблему.

Добирати й аналізувати аргументи під час суперечки.

Оцінювати позиції та погляди протилежної сторони.

Уміти стисло та чітко формулювати запитання.

Вільно триматися перед аудиторією.

Спиратися на закони риторики.

Дотримуватися норм української літературної мови та правил мовленнєвого етикету.

Володіти високою культурою спілкування.

*Як не можна спілкуватися*

Спілкуватися з аудиторією із стиснутими кулаками: вона відчуває, що від неї хочуть сховатися в собі, протидіючи будь-якій можливості діалогу.

Різко жестикулювати, особливо в стані збудження, гніву.

Поспішати й метушитися, хоч нам прекрасно відомо, що той, хто поспішає, завжди спізнюється.

Постійно виказувати своє ставлення до конкретної людини, радісно або невдоволено зустрічаючи його.

Обертатися спиною до аудиторії.

Подавати матеріал, потупивши погляд в одне обличчя або дивлячись не на аудиторію.

Коли опонент не знає елементарного, посміхатися й зневажливо кривитися, підкреслюючи, що обсягу наших знань йому ніколи не досягти.

Зображувати мімікою й жестами всі муки літературного або історичного персонажа, якщо слухачі через свою нечуйність не зрозуміли цього оповідання.

#### *Толерантність спілкування*

У спілкуванні важливі не тільки технічні навички, а й моральні, духовні якості. «Тому, хто не осягнув науку добра, будь-яка інша наука завдає лише шкоди» (М. Монтень).

Якщо людина опанувала теорію діалогічного спілкування, оволоділа нормами мовлення, публічної поведінки тощо, однак не навчилася розуміти опонентів, прогнозувати й аналізувати їхні риторичні вчинки, ефективно спілкування неможливе. Тому важливою рисою риторичної особистості вважають терпимість (або толерантність) до поведінки й мовлення інших в процесі спілкування.

Терпимість не повинна перекреслювати принциповість і стійкість переконань людини. Бути толерантним – не означає дозволяти комусь врчатися в Ваше життя.

Поняття толерантності належить до ціннісних характеристик особистості. Відомий вислів Вольтера «Я не поділяю ваших переконань, але готовий віддати своє життя за право їх висловлювати», безумовно, емоційний, експресивний, такий, що закарбовується в пам'яті, і допомагає виховувати в собі толерантність.

Толерантність як одна з норм поведінки людини має величезне значення для дотримання миру та злагоди в цивілізованому суспільстві, соціально-економічного розвитку всіх народів. Л.А. Завірюха відзначає, що марно робляться спроби відстежувати взаємозв'язок між соціальними стресами та відповідними реакціями докіль на стихійні сплески людського озлоблення, насильства, агресії у вигляді найрізноманітніших природних катаклізмів, землетрусів, повеней, тайфунів тощо.

Толерантність означає поважання, сприйняття та розуміння багатого різноманіття культур нашого світу, форм самовираження та самовиявлення людської особистості.

**Толерантний** (від лат. терпимий) – терпимий до чийхось думок, переконань, вірувань і т. ін.; витримка, самовладання; відсутність або ослаблення реагування на якийсь несприятливий чинник в результаті зниження чуттєвості до його дій.

Толерантність містить і глибокі правові засади. Без терпимості, врахування інтересів одне одного, без рівноправності народів, їхніх культур неможливий розвиток, прогрес цивілізації.

Інтерес до толерантності, зокрема в Україні, зумовлений останнім часом не тільки відродженням національної самосвідомості, а й тим, що людина є продуктом тієї культури, в якій вона зростала, результатом прямого впливу, способу життя, традицій, звичаїв, норм і цінностей того суспільства, яке її оточувало з дня народження. І це треба обов'язково враховувати, спілкуючись, вступаючи в стосунки з іншими людьми – з іншою культурою, іншим мисленням, іншою релігією тощо (Л.А. Завірюха).

Стикаючись з іншими людьми, традиціями, звичаями, культурами, ми не завжди уявляємо, як себе поводити, бо погано знаємо, з чим маємо справу. Трапляється це й на міжособистісному, і на міждержавному рівнях. Брак досвіду, культури спілкування, незнання міжкультурних і людських розбіжностей породжують нетолерантність. Єдиний спосіб протистояти цьому – підвищувати загальний культурний і освітній рівень. Щоб оволодіти засадами толерантності, передусім слід зробити власний аналіз її основних передумов. Пізнання людиною самої себе необхідне, зокрема, для корекції власної поведінки – як у складних, кризових ситуаціях, так і в повсякденному житті (неспокій, депресія, афект, нав'язливість думок, діянь; фобій тощо).

## **6. Бар'єри спілкування. Стили поведінки в конфлікті**

В умовах професійного спілкування можуть виникнути зовсім специфічні, комунікативні бар'єри. Під **бар'єрами спілкування** мають на увазі ті численні фактори, які є причиною конфліктів або сприяють їм, адже в партнерів по спілкуванню часто різні, а в діяльності співробітників правоохоронних органів і протилежні бажання, прагнення, установки, характери, манери спілкування, емоційні стани.

**Специфічні:** політичні, соціальні, релігійні, мовні, професійні відмінності, що породжені різним світосприйняттям, світорозумінням, незнання іноземних мов (йдеться, наприклад, про належність до різних партій; віруючих – невіруючих, бідних - багатих; іноземців тощо).

**Психологічні:** різні індивідуально-психологічні особливості тих, хто спілкується (наприклад, потайливість одного, сором'язливість іншого; антипатія, недовіра тощо); випадки, коли настійливо звертають увагу на ті сторони особистості партнера, які він не усвідомлює і які перебувають у суперечності з його уявленням про себе.

**Психофізіологічні:** спілкування із глухонімими, сліпими, розумово відсталими, фанатиками, алкоголіками, наркоманами тощо.

Переважає більшість конфліктних ситуацій вимагає для свого розв'язання обов'язкового врахування чинника темпераменту, що спричиняє або супроводжує конфлікт. Знання характерних рис темпераменту, зокрема в критичних ситуаціях, особливостей його емоційних і поведінкових реакцій допомагає попереджувати конфлікти і віднаходити шляхи їх продуктивного розв'язання.

У разі виникнення між співрозмовниками непорозумінь, вони можуть звертатися по допомогу до посередників, тобто третіх осіб. Найкращий вихід із

конфлікту - конструктивний. Спілкування потребує постійного коригування, а за цим стоїть саморегуляція (самопереконавання, самонаказ, самонавіювання, самопідкріплення тощо).

### **Стилі поведінки в конфлікті**

Виділяють п'ять стилів поведінки у конфлікті: стиль конкуренції, стиль співпраці, стиль компромісу, стиль ухиляння та стиль пристосування.

Стиль ухиляння від конфлікту не забезпечує жодній із сторін успіху.

Під час таких форм поведінки, як конкуренція, пристосування, компроміс, один із учасників конфлікту може опинитися у виграші, тим часом як інший програє, або ж можуть програти обидві сторони, оскільки йдуть на поступки.

І лише за умов співпраці виграш здобувають обидві сторони.

### **Питання для самоконтролю:**

1. Як Ви зрозуміли поняття «мистецтво суперечки»?
2. Схарактеризуйте види суперечки й визначте місце застосування кожного виду.
3. Що таке «толерантність спілкування»?
4. Яким має бути полеміст?