

Картинки згодом додадуться

Суперечка, дискусія та дебати

Практична риторика Суперечка потребує правил і аргументів, якщо ми хочемо порозуміння.

Що це за форма спілкування?

1

Публічна, заздалегідь підготовлена суперечка на наукову, суспільну, літературну чи моральну тему **1**

2

Суперечка щодо доповіді чи програми дій, спосіб передвиборної агітації **2**

3

Обговорення спірного питання, мета якого — примирення сторін **3**

За якими ознаками розрізняємо ці форми?

Спирайтеся на мету й підготовку.

П'ять різновидів суперечки

Діалог публічний 1

Кожен може і виступати, і слухати.

Ознаки

виразна цілеспрямованість, двосторонність, експресивність, емоційність

Диспут 2

Публічна, заздалегідь підготовлена суперечка на наукову, суспільну, літературну чи моральну тему.

Мета

аргументовано відстояти погляди

Дебати 3

Суперечка щодо доповіді, програми дій або заяви.

Приклад

парламентські й теледебати

Дискусія 4

Обговорення спірного питання з протилежними точками зору.

Мета

примирення на основі компромісів

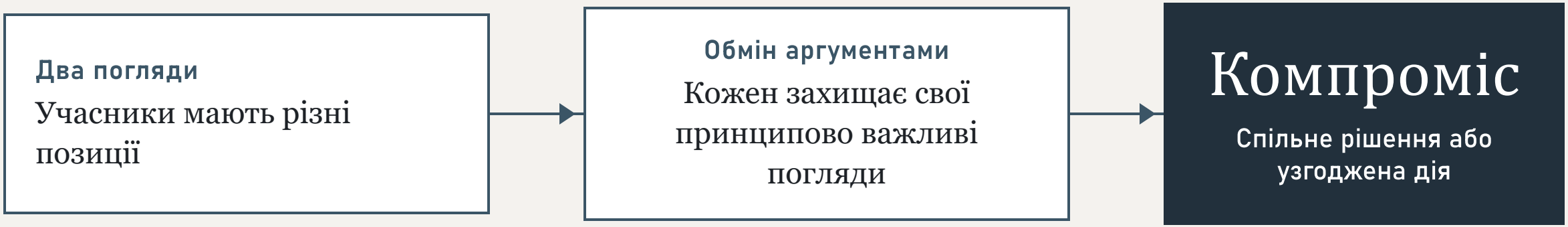
Полеміка 5

Войовнича суперечка, протиборство сторін.

Мета

перемога будь-якою ціною

Від зіткнення думок до компромісу



Суперечка стає дієвим засобом досягнення певних цілей.

З'ясувати питання
Побачити різні підходи до проблеми

Узгодити дії
Домовитися про спільний план

Учасники суперечки

Пропонент

Той, хто висуває й обстоює якусь думку.

Опонент

Той, хто заперечує, піддає сумніву істинність або слушність думки пропонента.

Аудиторія

Люди, які вислуховують суперечку і судять про переконливість положень.

Дискусія і полеміка, різні цілі

Що відрізняє форми	Дискусія	Полеміка
Мета	порозуміння й компроміс	перемога будь-якою ціною
Перебіг	обговорення спірного питання	протиборство і конфронтація
Емоції	стриманість і коректність	напруженість і підвищена емоційність
Результат	примирення сторін	утвердження власного погляду

> У дискусії важливий пошук спільного рішення, у полеміці перемога над супротивником.

Визначте різновид суперечки

1. Дві сторони прагнуть перемоги будь-якою ціною.
2. Представники різних партій обмінюються думками в теледебатах.
3. Учасники шукають компроміс і примирення.
4. Публічна суперечка на наукову тему, до якої учасники готуються заздалегідь.

ПІДКАЗКА

Звертайте увагу на мету, підготовку та емоційність.

Теза й аргументи

Аргументи

факти

приклади

докази

підкріплюють тезу

від тези до аргументів

Теза

Позиція мовця

від аудиторії до тези

Аудиторія

слухає

оцінює

ставить питання

визначає переконливість

Небезпеки суперечки

1	2	3	4
нетерпимість до чужої думки	егоїзм і амбіційність	категоричність суджень	нездатність іти на компроміс

- Поважайте чужу думку.
- Не переходьте на особистості.
- Не перебивайте того, хто говорить.
- Не підвищуйте голосу.

Сформулюйте правила з висловів

1. Прочитайте античні вислови.
2. Об'єднайте їх у два або три правила.
3. Поясніть, як правило допоможе в суперечці.

ПІДКАЗКА

Правило має бути коротким і дієвим.

Уроки давніх ораторів

Античність

вислови про слово, докази й норми мовлення

Середньовіччя

оратори оволодівали увагою тисяч людей

Сучасність

дебати й дискусії як форми публічного діалогу

Практика

тренування переконливого мовлення

> Постійна практика робить мовлення переконливим.

Дебати, дві команди й одна тема

Тема = теза + дві позиції

Команди працюють з однією темою, але з різних позицій.

Дії команди	Команда «за»	Команда «проти»
Стверджує обговорювану тезу	так	ні
Заперечує тезу	—	так
Наводить аргументи й приклади	так	так
Спростовує аргументи іншої сторони	так	так
Переконує суддів	так	так

> Судді визначають переможців за переконливістю аргументів, цікавістю виступів і нормативністю мовлення.
> перемога = аргумент + цікавість + мовна норма

Помилка і правильна дія

Що заважає і що допомагає	Помилка	Правильно
Ставлення до опонента	перехід на особистості	повага до опонента
Повторення	повторювати той самий аргумент	наводити новий доказ
Голос	підвищувати голос	говорити спокійно і чітко
Поняття	підмінювати поняття	не підмінювати поняття
Доказовість	голослівне твердження	підтверджувати думку доказом

> Порушення правил перетворює суперечку на конфлікт.

Перевір себе

Яка форма суперечки має на меті примирення сторін на основі взаємних компромісів?

А Дискусія	**Б** Полеміка	**В** Диспут	**Г** Дебати

Знайдіть помилку в суперечці

1. «Ти взагалі не розумієшся на темі, тому твої докази не варті уваги».

2. «Я повторю свій аргумент, поки ти зі мною не погодишся».

3. «На мою думку, це рішення слушне, і я наведу приклад».

ПІДКАЗКА

Назвіть правило, яке порушено.

Перевір себе

Яке твердження відповідає правилам суперечки?

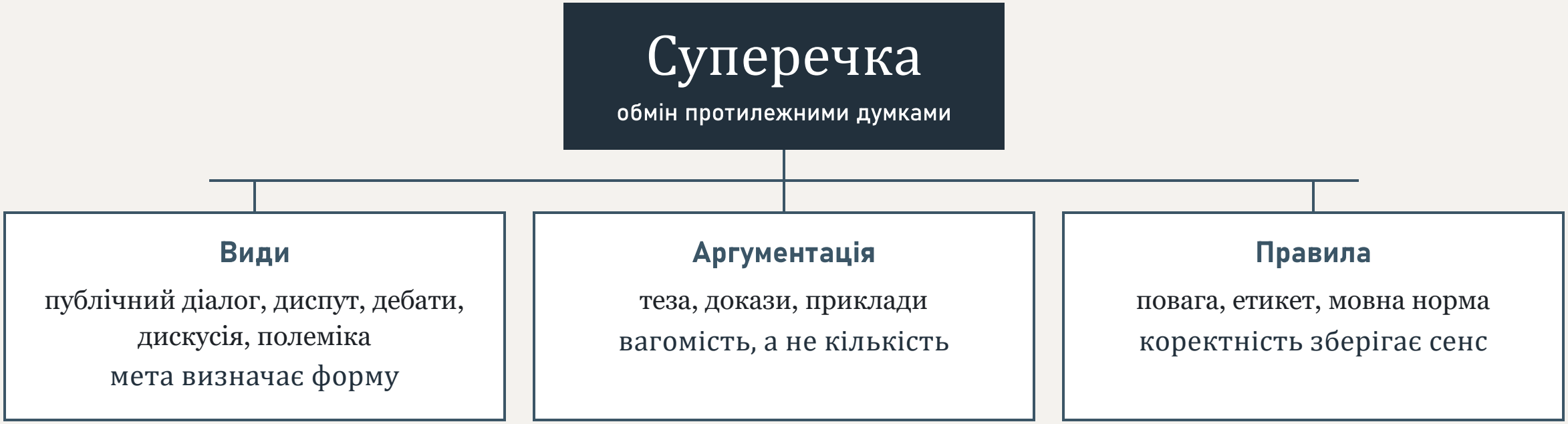
А Повторювати той самий аргумент, доки опонент не погодиться

Б Підвищувати голос, щоб переконати аудиторію

В Підтверджувати думку вагомими доказами

Г Переходити на особистості

Що дає вміння сперечатися



Суперечка варта зусиль тоді, коли допомагає з'ясувати питання, узгодити дії й домовитися.

Домашнє завдання

- Виконайте вправу 327, напишіть есе «На кожне „так“ є своє „ні“».
- Підготуйте три аргументи до однієї теми дебатів.
- Сформулюйте два правила суперечки на основі античних висловів.
- Доберіть приклад порушення етикету й поясніть, як його виправити.

Глазова, с. 168, 169, 170, 172; Ющук, с. 198, 199