

## СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «СУПЕРЕЧКА», «ДИСКУСІЯ» І «ПОЛЕМІКА». ЕТИЧНІ АСПЕКТИ КУЛЬТУРИ ДИСКУСІЙ

**Босак К.І.**

Фінансово-економічний коледж  
Буковинського державного фінансово-економічного університету

**Сивак Л.М.**

Буковинський державний фінансово-економічний університет

Досліджено поняття «суперечка», «дискусія» та «полеміка», їх місце та роль у взаємодії та комунікації між людьми. Визначено головні ознаки суперечки та стадії її розвитку. Розглянуто основні аспекти ведення суперечки, дискусії та полеміки, які допоможуть досягти компромісу між суб'єктами. Встановлення істини потребує обізнаності в сфері, де ведеться суперечка та ретельної підготовки доказів.

**Ключові слова:** суперечка, дискусія, полеміка, еристика, опонент, пропонент, аргументація.

**Постановка проблеми.** Поняття суперечка, дискусія і полеміка не варто розглядати у негативному світлі. Дискусія, як одна з найважливіших форм комунікації, є методом вирішення суперечливих проблем та, водночас, своєрідним способом пізнання. Вона є формою колективного обговорення будь-якого невирішеного питання з метою встановлення істини. Результатом дискусії має бути спільна думка без жодних розбіжностей. Таким чином дискусія не є боротьбою поглядів, думок, вона – форма співробітництва, колективної роботи. Все це дозволяє розглядати дискусію як тематичне та коректне за формою обговорення та віднести її до найвищого, найбільш якісного розряду суперечок. Полеміка здебільшого подібна до дискусії, проте відрізняється від останньої, передусім, своєю метою та використовуваними при обговоренні засобами. Головною метою ведення суперечок є пошук істини. У сучасному суспільстві зіткнення позицій та думок виникає у різних сферах життя. Правильно обрана тактика ведення суперечки дозволить суб'єктам досягти істини та ефективно взаємодіяти в подальшому.

**Аналіз досліджень.** Одними з перших поняття суперечки виокремлюють ще вчені Стародавньої Греції, зокрема Аристотель, Сократ та Стагірид. Вони, в основному, розглядали суперечку як засіб отримання підтримки публіки та отримання авторитету. За часів Відродження мистецтво суперечки досліджували Лоренцо Валла, Леонардо Брут, Пікколо Макіявеллі, Іммануїл Кант (в працях вчених-філософів поняття «суперечка» набуває, здебільшого, політичного характеру). Дослідження мистецтва суперечки, полеміки пов'язані з іменами В. І. Андреева, В. Г. Белінського, О. І. Герцена, Т. М. Грановського, Л.К. Граудіної, В. О. Ключевського, А. М. Радіщева, К. Ф. Хачатурової, М. Г. Чернишевського та ін.

«З точки зору теоретичного знання конфліктологія як наука знаходиться лише на самому початку свого розвитку. Тому, поки що, вона виступає як мистецтво суперечки, ведення переговорів і вирішення конфліктів», – зазначає В. І. Андреев [4, с. 151].

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є визначення розбіжностей між поняттями «суперечка», «дискусія» та «полеміка»; дослідження

ознак, стадій та методів ведення суперечки; з'ясування закономірностей та можливостей досягнення компромісу в межах суперечки, дискусії та полеміки.

**Виклад основного матеріалу.** Життя людини тісно пов'язане зі спілкуванням. Відповідно до піраміди Маслоу потреба у спілкуванні займає третю позицію, одразу після потреби в безпеці, що доводить важливість взаємодії між людьми [див. 9, с. 111]. Метою спілкування є сприйняття та пізнання нової інформації, досягнення змін у діяльності. Незалежно від роду своєї діяльності щодня людина стикається з різноманітністю думок, світоглядів, моральних цінностей та життєвих позицій. В умовах демократії та свободи слова, при взаємодії між людьми може виникнути конфлікт думок, який породжує суперечку. Слід пам'ятати що будь-яка суперечка повинна мати результат, в іншому випадку вона немає сенсу.

Вперше на важливість вміння правильно вести суперечку звернули увагу давньогрецькі вчені. Саме тоді виник афоризм: «Істина народжується у суперечці». Аристотель розрізняв такі форми встановлення істини, як еристика, софістика, діалектика. Еристикою (грец. *eristikos* – той, який сперечається) греки називали науку, яка навчає вмінню сперечатися, переконувати інших в істинності власних суджень, поглядів, правильно і бездоганно вести полеміку.

Головне в еристиці – перемогти опонента, через що її ототожнювали із софістикою – методом міркування або суперечки, який базується на навмисному порушенні законів логіки через неправильно побудований умовивід.

Найвідомішим давньогрецьким софістом був філософ Протагор (480-410 до н. е.). Він стверджував, що будь-яке положення можна довести і заперечити, а будь-яка справа припускає два протилежні тлумачення, кожне з яких є істинним.

Дотримуємося думки, що найважливішими в суперечці є досягнення результату та визначення умов для подальшої співпраці сторін.

Суперечка – словесне змагання між двома або кількома особами, при якому кожна із сторін відстоює свою думку, правоту [див. 1, с. 845]. Метою суперечки є аргументація власних думок, вираження своїх інтересів, пошук компромісу для подальшої взаємодії та досягнення ефекту,

а результатом – умови подальшої взаємодії, які задовольняють сторони суперечки. Не варто ставити результат понад усе, нехтуючи правилами етикету та нормами моралі.

Суперечка має такі ознаки:

- наявність суб'єктів: пропонента та опонента (пропонент – (англ. proponent від лат. propono «пропонувати») той, хто підтримує і аргументує тезу в дебатах; опонент – особа, що заперечує, піддає сумніву істинність або слухність тези, яку висунув [див. 2, с. 722]);

- зіткнення думок;

- учасники мають однакові права в ході суперечки;

- думки учасників суперечать одна одній;

- наявний об'єкт суперечки, про який сторони мають різні думки;

- суб'єкти суперечки піддають критиці думку суперника.

Суперечка має чотири стадії розвитку:

На першій стадії учасники з'ясовують що їхні думки розходяться. Визначають умови та правила ведення суперечки.

На другій стадії передбачається подача сторонами суперечки власних думок, та їх аргументація.

Якщо аргументи одного учасника суперечки викликають сумніви у іншого учасника, виникає стадія критики.

На завершальній стадії сторони суперечки визначають яка думка перемогла або досягають компромісу.

Звичайно, не кожна суперечка на практиці проходить усі стадії. Інколи після завершення суперечки сторони залишаються при своїй думці. Це може спровокувати проблеми у їхній подальшій взаємодії або взагалі відмову однієї зі сторін від майбутнього спілкування. Варто пам'ятати що ефективна взаємодія є результатом не суперечки, а бажання зрозуміти і прийняти думку іншої людини, в результаті чого сторони загальними зусиллями прийдуть до істини.

У ході суперечки важливе місце займають засоби її ведення. Вони поділяються на коректні та некоректні.

Коректні засоби ведення суперечки базуються на знанні та розумінні людської психології, правилах суспільної моралі та етикету. Важливим є аргументування власної думки, розуміння думки іншої сторони, підкріплення свої слів фактами. Розуміння психології людини дозволить в ході суперечки використати деякі «хитрощі», наприклад: вибрати потрібний момент для подачі своєї інформації, подати достовірну інформацію в ракурсі, який може бути вигідний для вашого співрозмовника, обрати не вербальні методи спілкування, які допоможуть встановити довіру між сторонами суперечки.

Некоректні засоби ведення суперечки базуються у подачі неправдивої інформації з метою отримання власної вигоди. Проте, не варто розцінювати подачу хибної інформації як навмисну дію, адже це може бути спровоковано володінням недостовірною інформацією та недостатньою обізнаністю в даній сфері.

На мою думку варто розглянути такі явища, як: суперечка заради істини, суперечка заради слухачів та суперечка заради суперечки.

Суперечка заради істини є найбільш раціональним способом вирішення конфлікту думок. Вона може вестися тільки між людьми з високим рівнем компетенції у питанні, яке підлягає обговоренню. Учасників цієї суперечки об'єднує спільна мета, яка полягає у пошуку істини. Суб'єкти уважно вислуховують аргументи, обдумують їх та піддають критиці, якщо вони не підтримують думку одне одного, продовжують спілкування поки не досягнуть спільної думки, яка і буде вважатись істиною.

Суперечка заради слухачів не передбачає пошук істини, а направлення в більшості випадків на виклик емоцій у публіки. Цей тип суперечки зустрічається дуже часто, особливо в громадському житті. Учасники бажать переконати публіку і тому підбирають у міру розуміння такі докази, які будуть зрозумілими слухачам і зможуть найсильніше на них вплинути. У серйозній суперечці без слухачів ці докази зовсім відійшли б на другий план. Можливе застосування такого типу суперечки в навчальних цілях, з метою наштотувати публіку на роздуми та пошук аргументів.

Суперечка заради суперечки вид суперечки де істина немає ніякого значення. На мою думку цей тип суперечки варто розділити на два види: публічна суперечка заради суперечки та особиста. Перший вид використовується з метою власного піару, отримання підтримки публіки або пошуку однодумців.

Особиста суперечка заради суперечки передбачає потребу однієї зі сторін перебувати саме в стані суперечки. При розбіжності думок у конфліктних людей ознаками суперечки стає саме висловлення власної «правдивої» думки, критики думки іншого учасника, некоректні засоби ведення суперечки та результат понад усе. Найчастіше такі суперечки призводять тільки до зіпсованого настрою та стосунків учасників [див. 8, с. 209].

Суперечка включає в себе диспут, дискусію, полеміку і виступає по відношенню до них як загальне родове поняття.

Диспут – публічне усне обговорення (наукова дискусія) якої-небудь проблеми із залученням широкого кола спеціалістів і зацікавлених осіб, в ході якого заслуховуються доповіді з даної проблеми і, як правило, виступи опонентів. Диспут – публічний спір на наукову та суспільно важливу проблему.

Під дискусією (лат. discussio – дослідження, розгляд, розбір) звичайно розуміють публічне обговорення яких-небудь проблем, спірних питань. Дискусія є найважливішою формою інтелектуального спілкування мета якої – з'ясування істини.

Мета дискусії – виявити відмінності в розумінні питання і в товариській суперечці встановити істину, прийти до спільної думки. Дискусія є ефективним способом переконання, тому що її учасники самі приходять до того чи іншого висновку.

Дискусія як вид суперечки часто використовується у комерційних компаніях та на наукових конференціях. Учасники висловлюють власні думки, пропонують шляхи вирішення проблем або раціоналізації діяльності, готують матеріали, вивчають зарубіжний досвід у даній сфері та статистичні дані для аргументації правильності і доцільності власних методів досягнення ефекту.

За баченням В. Саламатова організація наукової дискусії передбачає 3 етапи:

1. Підготовчий. На цьому етапі формулюється тема дискусії та визначається декілька питань, які підлягають обговоренню.

2. Основний. На даному етапі проводиться обговорення питань. Зазвичай, процесом керує людина, в обов'язки якої входить: слідування за порядком, контроль за дотриманням теми та чергою висловлювання учасників. Від ефективності виконання цієї ролі багато в чому залежить результат дискусії.

3. Заключний. Цей етап передбачає підбиття підсумків, проведення оцінки інформації та результатів дискусії. Зазвичай це робить керівник, але він може доручити це спеціалісту [7, с. 9].

Важливим підчас проведення дискусії є дотримання учасниками трьох правил поведінки:

1. Кожен учасник для обговорення теми дискусії повинен підготуватися і виявити готовність викласти свої погляди.

2. Учасники повинні уважно слухати інших і чути, про що саме говорять доповідачі.

3. Всім бажано дотримуватись загальних норм поведінки, не слід перетворювати дискусію на суперечку [4, с. 133].

Зазвичай дискусія триває не більше трьох годин. Учасникам, які хочуть висловити свою думку надається 3-5 хвилин. Після обговорення керівник повинен підбити підсумки та наголосити на ефективності дискусії.

Свідченням результативності дискусії є «ефект переконання», який передбачає зміну думки частини учасників, або появу сумнівів щодо правильності власних думок. Якщо учасники залишились при власній думці це характеризує як «нульовий ефект». Від'ємний результат дискусії виникає, якщо в декого під час дискусії сформулюються погляди протилежні тим, які хотілося сформулювати під час організації, це означає дію «ефекту бумеранга» [3, с. 219].

Одним із видів суперечки є полеміка.

Полеміка – (Від грец. Polemikos – войовничий), гостра суперечка в процесі обговорення чого-небудь, дискусія, зіткнення думок з якогонебудь питання [8, с. 209].

Полеміка завжди проходить гостріше дискусії, оскільки її метою є відстоювання і повний доказ своєї точки зору будь-якими способами. Але, як і в суперечці взагалі, в полеміці неприпустимі некоректні засоби ведення. Велике значення мають, зокрема, ініціатива, нав'язування свого сценарію обгово-

рення теми, раптовість у використанні доводів, вибір найбільш вдалого часу для викладу вирішальних аргументів.

У полеміці можна вдаватися до всіх способів доказів, однак, наскільки правильною буде вибрана тактика відстоювання позиції – невідомо. Полеміка спрямована на затвердження своєї позиції, але потрібно постійно пам'ятати, що головним у суперечці є досягнення істини. Перемога помилкової точки зору, добута завдяки прийомам і слабкості іншого боку, недовговічна, і вона не здатна принести потрібного ефекту.

Для ефективного ведення полеміки найперше потрібно буди достатньо обізнаним в даній сфері. Важливим є можливість швидко реагувати та мислити відповідно до розвитку та дій суперника. Найперше варто підготуватись до ведення полеміки. Підготовка полягає у пошуку істини та доказів для підтвердження власної думки. Варто вивчити аудиторію з якою потрібно буде взаємодіяти. У дискусії з малопідготовленою аудиторією доречним є метод індукції. Спочатку варто висловити тезу а потім довести її доцільність та правильність. Для підготовленої аудиторії доцільніше використовувати метод дедукції, адже якщо початкові судження є вірними, отже висновок зроблений на їх основі є вірним.

При веденні полеміки варто контролювати свої емоції. Не варто переходити на особистості, це покаже лише вашу недосвідченість та недостатність аргументів. Потрібно контролювати себе та бути уважним до слів співрозмовника, це допоможе знайти похибки в аргументах суперника та донести їх до аудиторії.

Найважливішою зброєю у ході ведення полеміки є логіка. Логічно обгрунтовані докази, якщо вдало їх подати, забезпечують підтримку аудиторії та вашу перемогу.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, дискусія, полеміка і суперечка є досить цікавими та різноаспектними формами колективного обговорення та пошуку істини. Успіх публічного обговорення будь-якої проблеми залежить від багатьох факторів, а саме: місця і часу проведення та актуальності порушуваних питань, психологічного настрою учасників та ерудиції керівника-ведучого, його популярності в аудиторії та вміння керувати дискусією. Важливо знати та використовувати правильні методи ведення суперечки, дискусії та полеміки, уважно слухати та намагатися зрозуміти позицію суперника. Не варто забувати, з якою метою була розпочата суперечка, та намагатися досягти компромісу.

## Список літератури:

1. Словник української мови. В 11-ти т. / Словник української мови – Київ: Наукова думка, 1978. – Т. 9. – 916 с.
2. Словник української мови. В 11-ти т. / Словник української мови – Київ: Наукова думка, 1978. – Т. 5. – 840 с.
3. Абульханова-Славская К. А. Стратегия жизни / Абульханова-Славская К. А. – Москва: Мысль, 1991. – 299 с.
4. Андреев В.И. Деловая риторика / Андреев В.И. – Москва: Народное образование, 1995. – 206 с.
5. Бандурка А. М., Бочарова С. П., Землянская Е. В. Психология управления / Бандурка А. М., Бочарова С. П., Землянская Е. В. – Харьков: Фортуна-Пресс, 1998. – 464 с.
6. Поварнин С. Спор: О теории и практике спора / Поварнин С. – Минск: ТПЦ Полифакт, 1992. – 73 с.
7. Саламатов В. Переговори: наше життя та правила їх проведення / Саламатов В. // Журнал Верховної Ради України «Віче». – Київ: 2013 – № 5 – С. 9-10.
8. Хоменко І. В., Алексюк І. А. Основи логіки / Хоменко І. В., Алексюк І. А. – Київ: Золоті Ворота, 1996. – 251 с.
9. Холлифорд С., Уиддет С. Мотивация: Практическое руководство для менеджеров / Холлифорд С., Уиддет С. – пер с англ. ООО «Пароль». – М.: ГИППО, 2008. – 354 с.

**Босак К.И.**

Финансово-экономический колледж  
Буковинского государственного финансово-экономического университета

**Сивак Л.М.**

Буковинский государственный финансово-экономический университет

## **СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ «СПОР», «ДИСКУССИЯ» И «ПОЛЕМИКА»: ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КУЛЬТУРЫ ДИСКУССИЙ**

### **Аннотация**

Исследовано понятия «спор», «дискуссия» и «полемика», их место и роль во взаимодействии и общении между людьми. Определены главные признаки спора и стадии его развития. Рассмотрены основные аспекты ведения спора, дискуссии и полемики, которые помогут достичь компромисса между субъектами. Становление истины требует осведомленности в области, в которой ведется спор и тщательной подготовки доказательств.

**Ключевые слова:** спор, дискуссия, полемика, эристика, проponent, оппонент, аргументация.

**Bosak K.I.**

College of Finance and Economics  
Bukovina State University of Finance and Economics

**Syvak L.M.**

Bukovina State University of Finance and Economics

## **THE CORRELATION OF THE NOTIONS «ARGUMENT», «DISCUSSION» AND «DEBATE»: ETHICAL ASPECTS OF CULTURE DISCUSSIONS**

### **Summary**

Investigation of the term «dispute», «discussion» and «debate», their role in the interaction between people. There are basic features of the dispute and stage of development. There are the main aspects of dispute, discussion and debate will help reach a compromise between the actors. The truth requires knowledge in the field in which debate is evidence and careful preparation.

**Keywords:** dispute, discussion, debate, eristic, proponent, opponent, argument.