

პოლემიკის ოსტატობა

ნათია ჯიქია, ნუნუ ჩარკვიანი

აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
e-mail: natia.jikia@atsu.edu.ge, natijikia17@gmail.com
nunucharkviani@gmail.com, nunu.charkviani@atsu.edu.ge

DOI: <https://doi.org/10.52340/lac.2022.965>

დებატები სათავეს იღებს ჯერ კიდევ უძველესი დროიდან, როცა ადამიანებს შორის პირველად წარმოიშვა უთანხმოება. ფორმალურად კი დებატები სათავეს იღებს ძველი საბერძნეთიდან, სადაც იგი წარმოადგენდა დემოკრატიის ინსტიტუტის ნაწილს, როცა პოლიტიკოსები ერთმანეთთან შედიოდნენ დებატებში, შემოთავაზებული კანონების ავტორიზაციის შესახებ, მსჯელობდნენ მის ღირსებებსა და ნაკლოვანებებზე.

მჭევრმეტყველება, ანუ რიტორიკა ზეპირი პუბლიცისტიკის ერთგვარი ფორმაა. წერილობითი პუბლიცისტიკა კი არის ის, რამაც დღემდე ჯერ ეპისტოლარული, შემდგომ კი ბეჭდური გამოცემების სახით მოაღწია და დღეს ჟურნალისტიკის სინონიმად მოიაზრება. ეს ორი ტოტი დღესაც პუბლიცისტიკის განუყოფელ ატრიბუტებად მიიჩნევა. თუკი არგუმენტირების მყარ სისტემას ვერ ფლობ, უთუოდ გაგიძნელდება პოლემიკაში შესვლა ოპონენტთან. თუმცა არსებობს ისეთი ოქროს წესიც, რომელიც უთუოდ მნიშვნელოვანია საკითხის ღრმა ცოდნასთან ერთად. მოქალაქეები დებატებს იყენებდნენ საკუთარი თავდაცვის მიზნით. საკითხის ორივე მხარის არგუმენტირებას, დიდი ინტერესით სწავლობდნენ სტუდენტებიც, რათა უფრო კარგად შეეცნოთ მისი არსი.

ზოგიერთი დებატიორი, რომლებსაც სოფისტებს უწოდებდნენ, მიზნად ისახავდნენ დებატებში გამარჯვებას, ისინი ფოკუსირებდნენ აუდიტორიის სტილსა და მათ დარწმუნებაზე. ოქროს წესი პოლემიკის ოსტატობის დასაუფლებლად ეს გახლავთ კარგი მანერები. იგი გულისხმობს საკუთარი თავის ფლობას, ქცევის შინაგან ფორმას, სხვა ადამიანებთან ურთიერთობას, საუბარში გამოყენებულ გამოთქმებს, ტონს, ინტონაციას, მიხრა-მოხრას, ქესტიკულაციასა და მიმიკასაც კი.

პოლემიკის ოსტატობა დიდ ძალისხმევას მოითხოვს. ის, გარდა დადგენილი წესებისა, პიროვნულ ღირსებებსაც ითვალისწინებს. მაგალითად, საზოგადოებაში კარგ მანერებად ითვლება თავშეკავება და თავმდაბლობა. საუბრის ტონი უნდა იყოს ლაღი და თვითმყოფადი, უნდა იჩენდე განსწავლულობას ამ საკითხში და არა პედანტიზმს, უნდა იყო მხიარული და არა ხმაურიანი, ზრდილობიანი და არა მოჩვენებითად ზრდილი.

ინტელიგენტურობა არამხოლოდ განათლებაშია, არამედ იმის უნარში, რომ შეძლო სხვების გაგება. ის ათასობით და ათიათასობით წვრილმანში ვლინდება,

მაგალითად, იმის ცოდნაში, რომ პატივისცემით ვიკამათოთ, რომ მოვუსმინოთ მოკამათეს.

საკვანძო სიტყვები: დებატები, არგუმენტირება, პოლემიკის ოსტატობა

პოლემიკის ოსტატობა დიდ ძალისხმევას მოითხოვს. ის, გარდა დადგენილი წესებისა, პიროვნულ ღირსებებსაც ითვალისწინებს. მაგალითად, საზოგადოებაში კარგ მანერებად ითვლება თავშეკავება და თავმდაბლობა. საუბრის ტონი უნდა იყოს ლალი და თვითმყოფადი, უნდა იჩენდე განსწავლულობას ამ საკითხში და არა პედანტიზმს, უნდა იყო მხიარული და არა ხმაურიანი, ზრდილობიანი და არა მოჩვენებითად ზრდილი. ინტელიგენტურობა არამხოლოდ განათლებაშია, არამედ იმის უნარში, რომ შეძლო სხვების გაგება. ის ათასობით და ათიათასობით წვრილმანში ვლინდება, მაგალითად, იმის ცოდნაში, რომ პატივისცემით ვიკამათოთ, რომ მოვუსმინოთ მოკამათეს (Хаинц Леммерман, 2005). ლა ბრიუნერი ამბობს, რომ ადამიანებს სურთ ხშირად უპასუხონ ისეთ კითხვას, რომელიც არ დასმულა და გამოთქვამენ წინადადებას ისე, რომ არ უსმენენ მოსაუბრის დასკვნებს. ჟანა ბუასონი ამბობს: „დებატები - ეს გაცოცხლებული საუბარია, რომლის დროსაც ორნი ეწინააღმდეგებიან ერთმანეთს და მხოლოდ საკუთარ თავს უსმენენ“. ასეთი გაუგებრობის თავიდან ასაცილებლად და პოლემიკის პროფესიონალურ ჩარჩოებში მოსაქცევად არსებობს წინასწარ შემუშავებული წესების კოდექსი. ეს ათი წესი 10 მცნებასავით სასიცოცხლოა და ყურადსაღები:

1. მოუსმინეთ პარტნიორს
2. პატივი ეცით პარტნიორს
3. ეცადეთ შექმნათ მოლაპარაკებისას კარგი კლიმატი
4. ნუ გადააჭარბებთ შეხედულებათა მნიშვნელობას
5. ეცადეთ მკაფიოდ გამოხატოთ თქვენი თავი, ნუ დაუშვებთ იმის შესაძლებლობას, რომ ვერ გაგიგონ თქვენ
6. ისარგებლეთ ნებისმიერი შესაძლებლობით, რომ გამოავლინოთ კეთილგანწყობა, მეგობრულობა, დიპლომატიურობა.
7. აუცილებლობის შემთხვევაში გამოავლინეთ სიმტკიცე, მაგრამ იყავით მომთმენნი და შეინარჩუნეთ ცივისისხლიანობა თვით ყველაზე კრიტიკულ მომენტშიც კი
8. გაუიოლეთ პარტნიორს დათანხმების შესაძლებლობა
9. უნდა მიისწრაფოდეთ მიზნისაკენ, სულ უმცირესი, კომპრომისისაკენ მაინც
10. მოიფიქრეთ მოლაპარაკებების წარმოების ტაქტიკური შესაძლებლობა [Хаинц Леммерман, 2005].

მოსმენის უნარი და საკუთარი თავის ფლობა ადამიანის ზრდილობის უმთავრესი პოსტულატი და ნათელი გამოვლინებაა. დ. კარნეგი წიგნში „როგორ

შევიძინოთ მეგობრები, როგორ მოვიძებნოთ ადამიანები“, ამბობს: „ერთადერთი გზა კამათში გასამარჯვებლად კამათისთვის თავის მორიდებაა, კამათს ისე მოერიდეთ, როგორც ჩხრიალა გველს“ ... „ადამიანი რომ დაარწმუნო, სულაც არ არის აუცილებელი, რომ ეკამათო, დარწმუნებას არაფერი აქვს საერთო კამათთან. ადამიანის შეგნების შეცვლა კამათის საშუალებით შეუძლებელია.“...(დ. კარნეგი,1992:76)

აქედან გამომდინარე, თუკი კამათში გამარჯვება კამათით შეუძლებელია, უნდა ვიფიქროთ, რომ დუმის ხელოვნება გამარჯვების პირველი წინაპირობა ყოფილა. სწორედ ამ მოსაზრებას ავითარებს დებატების წესების რიგით II პუნქტი, რომელშიც პარტნიორების პატივისცემისაკენ მოგვიწოდებენ. ამ პუნქტში არამხოლოდ პარტნიორის გულთად მოსმენას გვავალებენ, რამედ პირისპირ საუბრისას თავშეკავებულობის გამოჩენას, მოთმინებას და ნაკლებად გაკრიტიკებას გვთხოვენ.

შვეიცარიელი მწერალი ლაფარეტი ასეთ რეკომენდაციას იძლევა: „არაფერი ცუდი არ თქვა ადამიანზე, თუკი დარწმუნებული არა ხარ შენს მონაცემებში, ხოლო თუ დარწმუნებული ხარ, მაშინ ჰკითხე საკუთარ თავს: „რატომ უნდა მოვყვე ეს?“

დეილ კარნეგი ადამიანის თავის მოწონების 6 ჯადოსნურ რჩევას გვაწვდის, რომელთაგან მეოთხე და მეექვსე ყველაზე ახლოს დგას დებატების წესების მე-2 პუნქტთან: „ყურადღებით მოუსმინეთ სხვას და ეცადეთ, რომ ადამიანმა საკუთარ თავზე ილაპარაკოს, აგრძობინეთ ადამიანს მისი უპირატესობა და ეს გულწრფელად აღიარეთ.“ საქართველოს ჟურნალისტურ სივრცეში ამ ბოლო დროს დამკვიდრებული არასწორი ტრადიციის თანახმად, ყველაზე საინტერესო შოუ სწორედ მაშინ იქმნება, როდესაც პიროვნებას მილიონიანი აუდიტორიის წინაშე მადისკრედიტებელ კითხვას დაუსვამენ, ინტრიგის ანკესზე მის წამოგებას ცდილობენ, მის პირად ცხოვრებაში „გასაქექად“ არ იშურებენ ძალასა და ღონეს. ამ ტრადიციას საქართველოში დამკვიდრების პერსპექტივა არა აქვს, რადგან ის ძალიან შორს დგას ქართულ მენტალიტეტისაგან და არაფერი აქვს საერთო პოლემიკის მსოფლიო ჟურნალისტურ სივრცეში დამკვიდრებულ მოთხოვნებთან.

პარტნიორის პატივისცემაში იგულისხმება პოლემიკაში მონაწილე მხარეების თანაბარ ატმოსფეროში ყოფნა, ანუ თითოეულთან სათანადო გულისხმიერებით მოქცევა. დუშვებელია მოსაუბრე ინდივიდის იგნორირება სხვების თანდასწრებით ან ნაკლები ყურადღების გამოჩენა, მისი აზრის უგულვებელყოფა და შეხედულების არგაზიარება ან დიალოგის წარმართვისას უხეში და გაუაზრებელი რეპლიკების წამოსროლა: „საიდან მოიტანეთ მსგავსი სისულელე“? „ეგ პასუხი რა შუაშია საუბრის თემასთან“? და ა. შ. როგორც სულხან-საბა იტყოდა: „არცარა ენის უტკბესი იქმნების და არცარა ენის უმწარესი პირსა ყოვლისა ქვეყანისაო“, ან კიდევ, „უდღეოდ ენით მკვდარი ენამ ვეღარ აღადგინოს და არც ენით წყლულს ელხინოსო“(სულხან-საბა ორბელიანი,1986:41,51), ანალოგიური შინაარსი აქვს პორტუგალიურ ანდაზასაც: „ბოროტი სიტყვა ხმალზე მეტად ტოვებს იარებსო“.

მართალია, ყოველი სიტყვის აწონ-დაწონას და გააზრებას ვერ შევძლებთ დროის მცირე მონაკვეთში ან, თუ გნებავთ, პირდაპირ ეთერში ყოფნის დროს, მაგრამ

კამათის მსვლელობისას წამყვანს მისი მართვის ტაქტიკა უნდა ჰქონდეს აპრობირებული. როცა გონებრივ მსჯელობას ემოცია სჭარბობს, პოლემისტებმა უნდა მიმართონ ე. წ. „ორთქლის გამოშვების“ მეთოდს, რომელიც მრისხანების ცეცხლის დაღწევისაგან დაგვეხმარება და იმ შიშის დაძლევაში შეგვეწევა, რომელიც კამათისას ჩვენი მოსაზრებების დაცვის მომენტში წარმოიქმნება ხოლმე. გარდა ამისა, მტრული განწყობის თავიდან ასაცილებლად შესანიშნავი საშუალებაა: მობოდიშება, სინანულის გამოხატვა, მეგობრული ხელის ჩამორთმევა, იაფფასიანი საჩუქრები და ა. შ [Хаинц Леммерман , 2005]

პოლემიკის წარმართვის დროს უთუოდ აუცილებელია ურთიერთსანდოობისა და გაგების ატმოსფეროს შექმნა, რაც ყველაზე მეტად წამყვანის პრეროგატივაა. ხშირად გაურკვევლობას მოპაექრეებს შორის ქმნის მათ მიერ გამოყენებული ცნობების განუსაზღვრელობა. ამის თავიდან ასაცილებლად, მოკლედ და ზუსტად უნდა განვსაზღვროთ გამოყენებული ტერმინები, როგორც ჩინელები იტყოდნენ: „გაურკვეველი სიტყვა მსგავსია დალაქავებული სარკისაო“ (Хаинц Леммерман, 2005)

გერმანელი მეცნიერი ბრედმაიერი დებატების წარმართვისას თემიდან გადახვევის თავიდან აცილების საინტერესო მეთოდს გვთავაზობს. ამ მეთოდით, დიალოგის წარმართველი ბოლომდე ინარჩუნებს ლიდერის პოზიციას საუბარში, იგი იოლად ართმევს თავს ამ დილემას, რასაც საუბრიდან შემთხვევით შემოჭრილი თემების იგნორირება ჰქვია. ამასთან ერთად, ამ მეთოდის დაუფლებისას დიალოგის წამყვანის მანერები არ გამოდიან აზრისა და ზრდილობის ფარგლებიდან, რამდენად ემოციურაც არ უნდა იყოს საუბრის თემაც. [Бредмаиер Каретен, 2005] ჩვენ არამხოლოდ ვსვამთ კითხვებს, არამედ მკაფიოდ ვაქცენტირებთ იმ თემებზე, რომელიც ჩვენი მსმენელი აუდიტორიის ინტერესების სფეროშია და საუბრის მიზნებთან ასოცირდება და ვპასუხობთ მხოლოდ იმ კითხვებს, რომლებიც დაგვეხმარება დისკუსიის გაგრძელებაში.

„ზოგიერთი დებატიორი, რომლებსაც სოფისტებს უწოდებდნენ, მიზნად ისახავდა დებატებში გამარჯვებას, ისინი ფოკუსირებდნენ აუდიტორიის სტილსა და მათ დარწმუნებაზე. სოფისტებს არ ეთანხმებოდა არისტოტელე, რომელიც თვლიდა, რომ კარგი არგუმენტები ხელს უწყობდა სიმართლის დადგენას, ხოლო მთავარი იყო სიმართლე, და არა დებატებში გამარჯვება“ (<https://www.aura.ge/111-arsi/586-debatebi.html>).

ლიტერატურა:

1. დეილ კარნეგი, „როგორ მოვიპოვოთ მეგობრები, როგორ მოვიმხროთ ადამიანები“, გამომცემლობა „ორიონი“, თბ. 1992, გვ. 76;
2. სულხან-საბა ორბელიანი, „სიბრძნე სიცრუისა“, თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა, თბ. 1986, გვ. 41, 51
3. Бредмаиер Каретен, “ Искусство словесной атаки”, М.: Альпина Бизнес Букс, 2005cc www.evartist.narod.ru

4. Хаинц Леммерман, Уроки риторики и дебатов 2002, М.: Альпина Бизнес Букс, 2005, www.evartist.narod.ru
5. <https://www.aura.ge/111-arsi/586-debatebi.html>

Natia Jikia, Nunu Charkviani

Akaki Tsereteli State university

Mastering polemics

Abstract

Debate dates back to ancient times, when disagreements between people first arose. Formally, the debate originated in ancient Greece, where it was part of the institution of democracy, when politicians debated with each other about the validity of proposed laws, discussing its merits and demerits.

Rhetoric is a form of oral journalism. Written journalism is what has so far reached first in the form of epistolary and then print editions and today is considered synonymous with journalism. These two branches are still considered to be integral attributes of journalism. If you do not have a solid system of argumentation, it will certainly be difficult for you to enter into controversy with an opponent. However, there is a golden rule that is undoubtedly important along with a deep knowledge of the issue. Citizens used the debate to defend themselves. Arguing on both sides of the issue, students also studied with great interest to better understand its essence. Some of the debaters, called sophists, aimed to win the debate, they focused on the style of the audience and their persuasion.

The golden rule for mastering the mastery of polemics is good manners. It refers to self-control, inner form of behavior, relationships with other people, expressions used in conversation, tone, intonation, bowing, gestures and even facial expressions.

Mastering polemics requires a lot of effort. In addition to the established rules, it also takes into account personal dignity. For example, restraint and humility are considered good manners in society. The tone of the conversation should be delightful and original, you should show learning in this matter and not pedantry, you should be funny and not noisy, polite and not ostensibly grown up.

Intelligence is not only in education, but also in the ability to be able to understand others. It manifests itself in thousands and tens of thousands of trifles, for example, in the knowledge to argue respectfully, to listen to an argument.

რეცენზენტი: პროფესორი მარია გავრილინა