

**12.05.2022**

**Група № 25**

**Урок № 21-22**

**Тема уроку:** «Полемічні прийоми. Мистецтво відповідати на запитання»

**Мета уроку:** поглибити та узагальнити знання учнів про полеміку, правила поведінки під час полеміки, полемічні принципи та прийоми, учити брати участь у полеміці; розвивати навички публічного виступу, мовленнєвокомунікативні вміння, логічне мислення, творчі й організаторські здібності, збагачувати словниковий запас; виховувати самостійність, толерантність, свідоме ставлення до вибору професії.

**Матеріали до уроку:**

- 1. Опрацюйте § 63-64 у базовому підручнику:** Українська мова (рівень стандарту): підручник для 10 кл. закл. загальн. середн. освіти/ Олександр Авраменко. – К.: Грамота, 2019. – 208 с.
- 2. Законспектуйте матеріал до уроку (основне):**

***Полеміка*** (грец. ωλεμικά від ωλέμιου, «ворожнеча») - стан суперечки, диспут під час обговорення або розв'язування проблем. Разом із цим поняттям використовують дебати і дискусію.

Різновид суперечки, що відрізняється тим, що основні зусилля сторін, які сперечаються, спрямовані на утвердження своєї точки зору з обговорюваного питання. Разом із дискусією полеміка є однією з найбільш поширених форм суперечки. З дискусією її зближує наявність достатньо повної тези, що є предметом розбіжностей, змістовна зв'язність, черговість виступів, деяка обмеженість прийомів, за допомогою яких спростовують протилежну сторону і обґрунтують власну точку зору.

Разом із тим полеміка суттєво відрізняється від дискусії. Якщо метою дискусії є перш за все пошуки загальної згоди того, що об'єднує різні точки зору, то основне завдання полеміки - ствердження однієї з протилежних позицій.

### **Полемічна майстерність**

***Основне завдання полеміки*** - доведення власної позиції.

Щоб оволодіти полемічною майстерністю, необхідно виробити вміння доводити сформовані тези й спростовувати позиції опонента, застосовуючи полемічні прийоми. Прийоми можуть бути коректними й некоректними.

**Коректні прийоми** відповідають загальним правилам суперечки, проте містять елементи хитрощів, а **некоректні** - не обмежені морально-етичними нормами й можуть вклопювати навіть погрози й застосування фізичної сили.

Термін «полеміка» походить від давньогрецького слова - войовничий, ворожий. Більш чітке визначення цього поняття можна знайти, наприклад, у енциклопедичному словнику, де зазначається, що полеміка - гостра дискусія стосовно будь-якого суперечливого питання. Це не звичайна суперечка, а таке публічно обговорення, під час якого виникає конfrontація, протистояння, протиборство сторін, ідей і поглядів. Виходячи з цього, полеміку можна визначити як боротьбу принципово протилежних думок щодо того чи іншого питання, тобто публічна суперечка з метою захистити, обстоюти свою точку зору і спростовувати думку опонента.

З цього визначення випливає, що полеміка відрізняється від дискусії, диспуту саме своєю цілеспрямованістю. Учасники дискусії, диспуту, зіставляючи суперечливі судження, намагаються дійти єдиної думки, знайти загальне рішення, установити істину. Мета полеміки інша — потрібно здобути перемогу над опонентом, відстояти і затвердити власну позицію. Полеміка — це наука і мистецтво переконувати. Вона вчить стверджувати думки аргументованими, переконливими і безперечними науковими доказами. Отже, мета полеміки — досягнення істини чи її перевірка.

Як слід вести полеміку, щоб вона була корисною і продуктивною? Насамперед необхідно опанувати деякі принципи полеміки. Один із принципів ведення полеміки - це чесність і принциповість під час полеміки. Перед тим як спростовувати погляди опонента, потрібно точно і чітко сформулювати позицію, згідно з якою полемізують. Визначеність предмета суперечки і вихідних позицій - одна з основних вимог до полеміки. У жодному разі не можна перекручувати позицію опонента. Цим оратор підригає довіру до власної позиції в слухачів. Потрібно виявити дійсні й істинні положення опонента і вміти критикувати їх.

Важливого значення набуває і принцип використання емоцій у полеміці. Певна річ, без людських емоцій ніколи не було, нема і не може бути пошуку істини. Не можна вести полеміку без емоційного, суб'єктивного ставлення до питань, що обговорюються. Проте не слід перебувати в полоні емоцій, тобто давати перевагу почуттям над розумом.

Характерний принцип полеміки - виявлення невідповідностей і суперечностей у поглядах опонента, однобічності його позицій. Зрозуміло, воно потребує опанування діалектичної і формальної логіки, наявності високої культури мислення. Якщо оратор глибоко й до кінця переконаний в істинності своєї позиції (а інакше немає сенсу її відстоювати), належить розкрити хибність позицій опонента: продемонструвати слухачам, чому вона помилково здається їм правильною, привабливою; висвітлити, унаслідок яких лавірувань опонент зміг зробити свою позицію зовні переконливою і логічною. Відомо, що істина потребує не декларування, а доказу. Не роблячи екскурсу в логіку, можна висловити низку міркувань про застосування різних способів аргументації.

У дискусії з малопідготовленою аудиторією, мабуть, доречно застосувати метод індукції, тобто спочатку висунути тезу, а потім на переконливих прикладах довести її істинність.

Для підготовленої аудиторії доцільніше використовувати метод дедукції.

Існує й третій спосіб доказу - аналогія, яка відрізняється особливою наочністю. Вона дозволяє доступно пояснити, довести надто складні положення, активізує увагу слухачів і підвищує переконливість мови.

Важливим принципом ведення полеміки є також уміле використання гумору, іронії, сарказму, сатири. Висміювання опонента - прийнятний захід у ході полемічної бесіди. Однак його застосування потребує дотримання певних вимог.

По-перше, ніяким гумором, ніякою іронією, жодним сарказмом не можна підмінити логічну критику й розкриття позицій опонента. У полеміці сарказм, гумор, жарт над суперником повинні вживатися в поєднанні, у сукупності з усіма іншими заходами розкриття й критики позиції опонента.

По-друге, як у ході полеміки в цілому, так і у використанні гумору необхідна тактовність. До гумору слід удаватися тактовно, не торкаючись гідності особистості.

Перелічені принципи є обов'язковими під час ведення будь-якої полеміки, але це зовсім не означає, що ними вичерпуються всі поради й твердження. Щоразу полеміка вимагає, звичайна річ, своїх особливих засобів, своєї методики ведення.

## ПОЛЕМІЧНІ ПРИЙОМИ

(Коректні прийоми)

|                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b><i>Заперечення фактам</i></b>                                                                                                                              | <b><i>Піймати на слові</i></b><br>(постійно вказувати співрозмовнику на те, що він не сприймає думку, яку сам і висловлює, тобто звертати увагу на суперечливість висловлень) |
| <b><i>«Зведення до абсурду»</i> (демонстрація хибності тези, оскільки наслідки, що випливають з неї, суперечать дійсності)</b>                                | <b><i>Гумор, іронія, сарказм</i></b><br>(посилують емоційний вплив на слухачів, допомагають розрядити напружену атмосферу)                                                    |
| <b><i>Випередження суперника</i></b><br>(ведення полеміки за власним сценарієм, самому висловлювати й спростовувати аргументи, до яких може вдатися суперник) | <b><i>Прийом бумеранга</i></b><br>(спростування позиції суперника його ж аргументами)                                                                                         |
| <b><i>Контрприклад</i></b><br>(використання тези суперника «навпаки» з позитивною аргументацією)                                                              | <b><i>Атака запитаннями</i></b><br>(відповідати завжди складніше, ніж запитувати. Мета цього прийому - перехопити ініціативу, ускладнити становище опонента)                  |
| <b><i>Концентрація дій</i></b><br>(зосередження уваги на                                                                                                      | <b><i>Гнівна відсіч</i></b><br>(нейтралізація суперника не через                                                                                                              |

|                                                       |                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| найсильнішому або на найслабших аргументах суперника) | аналіз тез, а через критику особистісних (поведінка, комунікативні особливості) якостей самого співрозмовника) |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### **Некоректними є такі полемічні прийоми:**

**Зумисний відхід від теми** (намагання зосередити увагу на обговоренні іншого твердження, безпосередньо не пов'язаного з вихідним положенням, довгі розмірковування про речі, що не мають ніякого стосунку до обговорюваних питань);

**Використання аргументу до публіки** (замість обґрунтування об'єктивними доказами істинності чи хибності тези, учасник полеміки апелює переважно до почуттів слухачів, а не до розуму);

**Використання аргументу до особистості** (супернику приписують такі вади, які роблять його смішним, кидають тінь на його розумові здібності, підривають довіру до його роздумів. Предметом суперечки стає особистість суперника, а не те, що він говорить);

**Використання аргументу до марнославства** (звучать хвалебні оди супернику з надією, що він, розчулений компліментами, стане м'якшим і поступливішим);

**Використання аргументу до фізичної сили** (звучать попередження про неприємні наслідки, про можливе застосування фізичної сили, засобів примусу);

**Використання аргументу до жалості;**

**Виведення суперника з рівноваги** шляхом грубих витівок, образ, знущань тощо.

### **Запитання**

Під час суперечки опоненти можуть ставити різні запитання одне одному. Інколи відповіді на запитання є важливішими, аніж промова перед аудиторією. **Запитання** - це можливість краще висвітлити свою позицію. Якщо ви побачили, що хтось зі слухачів піdnіс руку, завершіть свою думку й тоді зверніться зі словами «так, будь ласка» або «я слухаю ваше запитання».

Коли запитання прозвучало, витримайте невелику паузу й дайте відповідь коротко, по суті. Перед цим можна також висловити своє ставлення до запитання: «Як добре, що ви поставили це запитання»; «Це дуже важливе запитання!»; «Ви ставите дуже своєчасне запитання»; «Ви ставите запитання, на яке не могли відповісти кращі науковці».

Якщо запитання має якісь двозначності, то варто уточнити, чи правильно ви зрозуміли запитання, переформулювавши його. Наприклад, якщо я вас правильно зрозумів, то ви запитуєте про заходи, які ми провели, щоб підтримати вітчизняного виробника?

### ***3. Ознайомтеся з мовленнєвими ситуаціями. Які некоректні полемічні прийоми застосовано в кожній із них?***

1) Під час полеміки, присвяченої теорії походження видів Ч. Дарвіна, єпископ Вільберфорс звернувся до слухачів з питанням, чи були їхні предки мавпами. Біолог Т. Хакслі, який захищав цю теорію, відповів, що йому соромно не за своїх предків-мавп, а за людей, які не здатні поставитися серйозно до висновків Ч. Дарвіна.

2) Під час захисної промови в суді у справі священика, який украв білизну, адвокат Плевако сказав: «Він (священик) стільки разів відпускані Вам Ваші набагато тяжчі гріхи, невже Ви, панове присяжні засідателі, не відпустите йому цей маленький гріх!».

3) Під час полеміки щодо реформування медичної галузі один з опонентів на початку виступу звернувся до свого суперника з такими словами: «Не викликає сумнівів ваша глибока ерудиція. Ви розумна людина, тому не будете заперечувати, що нам необхідно запроваджувати страхову медицину».

### ***4. Поміркуйте над поданими твердженнями. Візьміть участь у полеміці стосовно одного з них (обраного вами). Полемізувати можна з уявним опонентом. Використайте декілька мовленнєвих конструкцій з довідки. (Запишіть ваші міркування в робочий зошит).***

- 1) Діти до 14 років не повинні відповідати за прийняті ними рішення.
- 2) Батьки не повинні давати дітям гроші на кишеневкові витрати.

3) У житті не потрібно прислухатися до думки оточення, бо це заважає рухатися вперед.

4) У житті не потрібно дотримуватися будь-яких правил, бо правила - це насилля над людиною.

5) В Україні потрібно поступово переходити на спілкування англійською мовою, бо за цією мовою майбутнє.

### **Довідка**

Не можу погодитися...; хочемо заперечити...; наша думка з цього питання дещо інша...; я, як і багато моїх друзів, уважаю, що...; цілком справедливо, що...; як на мене, то...; я глибоко переконаний, що...; доказом цього може бути...; прикладом може слугувати...

### **5. Контрольні запитання:**

- Яка роль полеміки у сучасному світі?
- Назвіть функції полеміки.
- Які завдання полеміки?
- Чим відрізняється полеміка від диспуту, дискусії?

**Фото виконаних завдань надсилати мені на електронну пошту**

**[ledishade@ukr.net](mailto:ledishade@ukr.net) .**

**У темі листа вкажіть ваше прізвище, номер групи та № уроку.**