

**16.01.2023**

**Група № 22**

**Урок № 22**

**Тема уроку:** «Правила ведення суперечки»

**Мета уроку:** ознайомити учнів з основними правилами ведення дискусії та суперечки; навчити правильно доводити власну точку зору; розвивати комунікативні вміння;

виховувати культуру спілкування і повагу до опонента.

**Матеріали до уроку:**

1. Опрацюйте § 59-60 у базовому підручнику: *Українська мова (рівень стандарту): підручник для 10 кл. закл. загальн. середн. освіти/ Олександр Авраменко. – К.: Грамота, 2019. – 208 с.*

2. Законспекуйте матеріал до уроку (основне):

**ЕРИСТИКА ЯК МИСТЕЦТВО СУПЕРЕЧКИ**

**Суперечка** — це зіткнення думок, позицій, у ході якого кожна сторона аргументовано відстоює своє розуміння обговорюваних проблем і прагне спростувати аргументи іншої сторони.

Суперечка є важливим засобом з'ясування і розв'язання питань, стосовно яких виникають розбіжності, кращого розуміння того, що не є значною мірою зрозумілим і ще не дістало переконливого обґрунтування. Якщо навіть учасники суперечки не доходять згоди, у ході її вони краще з'ясовують як позиції іншої сторони, так і особисті.

**Мистецтво ведення суперечки називається еристикою.** Еристику поділяють на діалектику і софістику. Першу розвивав Сократ, який уперше застосував слово «діалектика» на позначення мистецтва вести ефективну суперечку — діалог, у якому шляхом обговорення проблеми і протиборства думок досягають істини.

Софістика ж, що ставить за мету перемогу в спорі, а не досягнення істини, істотно скомпрометувала власне ідею мистецтва суперечки.

Еристика не є окремою наукою або розділом якоїсь науки. Вона є різновидом «практичного мистецтва», подібного до навчання ходьби або музики.

## **Основні рекомендації еристики щодо поведінки в суперечці**

1. Не слід сперечатися без особливої необхідності. Якщо є можливість досягти згоди без суперечки, необхідно її використовувати.
2. Будь яка суперечка повинна мати свою тему і свій предмет.
3. Тему не можна змінювати або підмінювати іншою впродовж усієї суперечки.
4. Суперечка може виникнути лише за наявності суперечливих уявлень про один і той самий об'єкт, явище та ін.
5. Суперечка передбачає певну спільність вихідних позицій сторін, деякий спільний для них базис.
6. Успішне ведення суперечки потребує певного знання логіки.
7. Суперечка потребує певного знання тих речей, про які йдеться.
8. У суперечці слід виявляти гнучкість.
9. Не слід припускатися значних помилок у стратегії і тактиці суперечки.
10. Не слід боятися визнавати в ході суперечки свої помилки.

**3. Прочитайте афоризм. Поясніть його зміст. У суперечці народжується істина (Сократ).**

**4. Дайте відповіді на запитання тесту (відповідайте «так» або «ні») і з'ясуйте, чи вмієте ви сперечатися.**

### **Тест «Чи вмієте ви сперечатися?»**

1. Чи часто Ви сперечаєтесь із друзями, знайомими? (Так — 2, ні — 0)
2. Чи буває так, що в суперечці Ви перестрибуєте з однієї теми на іншу? (Так -2, ні- 0).
3. Чи доводилося Вам піднімати голос у суперечці? (Так — 2, ні — 0).
4. Чи часто Ваші співбесідники йдуть ображеними? (Так — 2, ні — 0).
5. Чи легко Вам вдається підшукувати слова в гарячій суперечці? (Так — 2, ні — 0).
6. Чи буває так, що Ви сперечаєтесь про речі, у яких некомпетентні? (Так — 2, ні — 0).
7. Чи вважаєте Ви, що в суперечці обов'язково отримати перемогу? (Так- 2, ні — 0).
8. Чи буває так, що в суперечці Ви переходите «на особистість»? (Так — 2, ні — 0).
9. Чи будете Ви доводити тезу, яку неможливо довести (наприклад, який фрукт смачніший)? (Так — 2, ні — 0).

10. Перед Вами — явно збуджена людина, яка несе нісенітницю. Чи вступите Ви з нею в суперечку? (Так — 2, ні — 0).
11. Чи видозмінюєте Ви свою поведінку в суперечці у зв'язку з тією чи тією реакцією свідків суперечки? (Так — 0, ні — 1).
12. Чи буває так, що в кінці суперечки Ви не можете пригадати, через що вона почалася? (Так — 2, ні — 0).
13. Чи перебиваєте Ви свого співбесідника в суперечці? (Так — 2, ні — 0).
14. Чи виражаєте Ви свою згоду зі співбесідником в категоричній формі? (Так — 2, ні — 0).
15. Чи кажуть Вам «з тобою говорити даремно», «тебе не перепреш», «з тобою важко говорити» і т. д.? (Так — 2, ні — 0).
16. Чи буває, що Ви, не погоджуючись із якимись доводами опонента, перестаєте його слухати і починаєте підшукувати заперечення? (Так — 2, ні — 0).
17. Чи було таке, що Ви відчували почуття ніяковості за людину, яка програла в суперечці, свідком якої Ви стали? (Так — 0, ні — 2).
18. Якщо Ви відчули в суперечці, що Ви не праві, чи можете Ви визнати це? (Так — 0, ні — 2).
19. Тема явно не варта суперечки, але Вас провокують прийняти в ній участь. Чи будете Ви сперечатися? (Так — 2, ні — 0).
20. Чи вступаєте Ви в суперечки з незнайомими людьми на вулиці, у транспорті, магазині? (Так — 2, ні — 0).

### **Результат**

Менше 8 балів. Ви прагнете уникати суперечок, а якщо все ж таки доводиться відстоювати свої погляди, то робите це спокійно, не ображаючи співбесідника. Ви — коректний та приємний співбесідник.

9-12 балів. Ви не ухиляєтеся від суперечок, але прагнете сперечатися за принциповими питаннями, оскільки не завжди контролюєте свою мову та поведінку. Потім нерідко каєтеся у своїх репліках... Витриманості та коректності в полеміці Вам не вистачає.

30-38 балів. Ви постійно вступаєте в суперечки, не відрізняючи головного від другорядного. Вас не хвилює істина, Ваша мета — отримати в суперечці перемогу, довести, що саме Ваші погляди правильні. Ви — небажаний опонент для більшості людей. Потрібно менше сперечатися.

### **Робота з текстом**

**5. Прочитайте матеріал і з'ясуйте, яких правил слід дотримуватись під час суперечок?**

Культура ведення полеміки виявляється в тому, щоб не вести полеміку з людиною, яка некомпетентна в цьому питанні, і тоді, коли це недоцільно, (наприклад, якщо політичне запитання, поставлене слухачем, цікавить тільки його одного). В останньому випадку ліпше подякувати слухачеві за висловлену думку і продовжити розмову з ним наодинці. Не варто сперечатися з несуттєвої для справи проблеми. Нарешті трапляються люди, суперечка з якими гірше зубного болю. Це особи, упевнені в тому, що можуть існувати тільки дві думки: їхня власна і неправильна. Не всі здатні зрозуміти і прийняти іншу позицію.

Є і поціновувачі словесних поєдинків, для яких перемога в суперечці — самоціль, і охочі працювати на публіку.

Приречена на невдачу суперечка з людиною, яка настроєна проти опонента як особистості.

Украй важко переконати партнера, якщо він зацікавлений у протилежному висновкові.

Неабияке значення для проведення суперечки і прийняття рішень має обстановка ведення суперечки: чи підходить місце, чи достатньо часу для обговорення питання, чи немає знервування й напруги в сторін, що сперечаються. Тому, якщо з'ясувалось, що співрозмовник має протилежну думку, перш ніж починати полеміку, слід запитати в себе самого таке:

1. Що станеться, якщо партнер залишиться при своїй думці?
2. Чи хочу я обговорити питання, чи неодмінно довести свою правоту?
3. А може, не маю рації я?
4. Чи дозволяють обставини вести полеміку?
5. Чи готовий я до суперечки? Достатньо я компетентний у цьому питанні, щоб обґрунтувати власну думку і спростувати протилежну? Чи володію собою, чи доброзичливо ставлюся до партнера, щоб гідно вести полеміку?
6. Чи достатньо я знаю свого співрозмовника, щоб сперечатися з ним: зможу я дібрати ті докази, які на нього вплинуть?
7. Чи немає у партнера особистої зацікавленості в тому, що він стверджує? Розпочинати полеміку можна, лише добре продумавши її доцільність і зваживши свої шанси на успіх.

Відомий філософ Сократ — один із засновників Школи Риторичної Грамоти, ввів для своїх учнів спеціальні уроки, які назвав Уроками Еристики, тобто уроками справедливої, чесної суперечки. А проходили такі дискусії у формі діалогу.

Були виділені основні правила ведення такого діалогу-сперечки:

- 1) Не сперечайся через дрібниці, без причини.
- 2) Пам'ятай завжди, про що сперечаєшся — предмет суперечки.
- 3) Май завжди під час суперечки приклади і докази.
- 4) Проводь суперечку достойно: будь спокійним, ввічливим, поважай чужу думку.

## **6. Складання пам'ятки**

### **► За поданим текстовим матеріалом складіть пам'ятку.**

Під аргументацією розуміється процес наведення доказів, пояснень, прикладів для обґрунтування будь-якої думки перед слухачами або співрозмовником.

**Теза** — це головна думка виступу, головне твердження оратора, яке він намагається обґрунтувати, довести.

**Аргументи** — це докази, що наводяться в підтримку тези: факти, приклади, затвердження, пояснення, все, що може підтвердити тезу.

Від тези до аргументів можна поставити питання Чому?, а аргументи відповідають: Тому, що.

*Телевізор дивитися корисно — теза виступу.*

*Аргументи — тому що:*

*З телевізора ми дізнаємося новини.*

*По телевізору повідомляють прогноз погоди.*

*По телевізору ми дивимося навчальні програми.*

*По телевізору показують цікаві фільми.*

Аргументи бувають двох типів: «за» (за свою тезу) і «проти» (проти чужої тези).

Аргументи «за» повинні бути:

- правдивими, спиратися на джерела і авторитети
- доступними, зрозумілими, у системі.

Можна виділити ряд типових аргументів, які вважаються сильними в більшості випадків. До таких аргументів зазвичай відносять ті, що відображають об'єктивну реальність.

Аргументи «проти» повинні бути переконливими:

- наукові аксіоми;
- положення законів та офіційних документів;
- закони природи;
- висновки експертів;
- посилання на визнані авторитети;
- цитати з авторитетних джерел;
- свідчення очевидців;
- статистичні данні.

Оптимальне число аргументів — 3.

Правила ефективної аргументації:

- Звертайтеся до фактів і прикладів, що викликають емоції, а не до самих емоцій.
- Не зловживайте логічним тиском.
- Звертайтеся до життєво важливим для слухачів фактів («це допоможе вам зберегти здоров'я»).
- Персоніфікуйте свої ідеї (перетворюйте обговорення ідей в обговорення людей). У логіці такий аргумент називається «аргумент до людини». Відволікайтеся у викладі від основної теми, дайте можливість слухачам трохи розслабитися.
- Використовуйте парадоксальні аргументи. Гельвецій писав: «...бувають люди, яких треба приголомшити, щоб переконати». Такий спосіб частіше зустрічається в рекламі.
- Демонструйте деяку перевагу над слухачами (покажіть свою освіченість, цитуйте відомих художників слова, помірно використовуйте іноземні слова і терміни). Цей аргумент називають «аргумент до невігластва».
- Будьте лаконічні.
- Використовуйте цифри.
- Використовуйте гумор.

### **ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ**

► Доберіть аргументи на підтвердження тези «Необхідно жити в гармонії із природою».

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

**[tanita.yar2018@gmail.com](mailto:tanita.yar2018@gmail.com)**

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