

**Дата: 23.01.2023**

## **Урок № 24**

### **Тема: Полемічні прийоми**

*Мета (формування компетентності): предметні:* володіння полемічними прийомами, вмінням готуватися до суперечки; *ключові:* уміння вчитися: мотивувати, ставити цілі, планувати, прогнозувати, контролювати, здійснювати рефлексію, коригувати; *комунікативні:* толерантне ставлення до думок і почуттів оточуючих; *інформаційні:* уміння шукати, аналізувати, перетворювати, застосовувати інформацію для розв'язання різноманітних проблем; *загальнокультурні:* прагнення досягти високого результату.

### **Матеріал до уроку:**

Дати відповіді на запитання (письмово)

- Пригадайте, що вам відомо про полеміку.
- Чим відрізняється полеміка від диспуту, дискусії?
- Кого можна назвати полемістом?
- Яких правил слід дотримуватися під час полеміки?
- Що розуміють під тезою і аргументом?
- Які бувають аргументи?

► Прочитайте інформацію, складіть опорний конспект «Прийоми полеміки»

У багатьох сферах професійної діяльності людини, що проходить у системі «людина — людина», можливе проведення полеміки, учасники якої

послугуються загальноприйнятими полемічними прийомами й дотримуються визначених правил.

У процесі полеміки використовують різні прийоми. Дуже добре, якщо сторона, яка стоїть на правильних позиціях, зможе передбачити можливі заперечення протилежної сторони і навіть відкрито висловити це передбачення: «нам скажуть...», «тут нам можуть, мабуть, заперечити.» і т. ін.

Виділяють такі полемічні прийоми:

- спростування помилкового твердження фактами,
- критика доказів опонента,
- атака запитаннями.

Дозволеним у полеміці є прийом доведення аргументів опонента до абсурду. Буцімто стаючи на його місце, мовби договорюючи за нього, можна показати, до якої безвиході за логікою приведуть його безпідставні судження. Між іншим, до цього прийому і зводилася сократова іронія.

Можна використовувати прийом «відтягнути заперечення».

Він означає, що заперечення можна, хоча і не бажано, трохи відтягувати, якщо з якихось причин (розгубленість, невідготовленість) у цей момент немає сил одразу заперечити і необхідний деякий час, щоб зібратися з думками. Зрозуміло, бажано бити одразу по головних і сильних аргументах противника. Але якщо проти них не знайшлося миттєвих вагомих заперечень, потрібно спочатку спростувати другорядні докази, а потім, зібравши сили, спрямувати удар на головні.

У полеміці можна використовувати прийом «заковтування гачка», суть якого полягає в наведенні доказів на користь супротивника (з якими той згодний), а потім — несподівана демонстрація їх неспроможності.

Усі ці прийоми вважають припустимими, їх можна використовувати в публічній суперечці. Їх застосування не заважає з'ясуванню істини, не компрометує опонента.

Гумор та іронія посилюють емоційний вплив на слухачів, допомагають «розрядити» напружену атмосферу.

Приєм бумеранга — «бий ворога його ж зброєю»: полягає в тому, що теза чи аргумент обертається проти того, хто їх висловив.

Зведення до абсурду. Демонструється хибність тези, оскільки наслідки, що випливають з неї, суперечать дійсності.

Атака запитаннями. У суперечці важливо ставити запитання: відповідати завжди складніше, ніж запитувати. Мета цього прийому — перехопити ініціативу, ускладнити становище опонента.

### *Робота з текстом*

- ▶ Прочитайте текст. Визначте його тему і мікротеми.
- ▶ Назвіть типові помилки, які трапляються під час полеміки.
- ▶ За яких умов суперечка не може бути раціональною? Обґрунтувати.
- ▶ Чи доводилося вам брати участь або бути свідком полеміки, яка не привела до позитивного результату?
- ▶ Яких помилок при цьому припустилися мовці?

### ВЕДЕННЯ ПОЛЕМІКИ

Непорозуміння в процесі ведення полеміки дуже часто виникають у зв'язку з тим, що співрозмовники застосовують такі мовні вислови, які можуть по-різному ними сприйматися.

Багатозначність — це характерна риса будь-якої природної мови. Сама по собі вона не є недоліком, однак неухвалене ставлення до цього явища в процесі спілкування може призвести до помилок, непорозумінь і навіть кумедних ситуацій.

Наприклад, у деяких рекламних повідомленнях експлуатується багатозначність слова «перший». Одне значення цього слова — «перший за порядком», а інше — «кращий». Два різні значення задають і два різних параметри порівняння — порядок слідування і якість. Тепер спробуємо проаналізувати такий рекламний текст: «Мені приємно повідомити вам, що жувальна гумка Dirol з ксилітом схвалена тепер Міністерством охорони здоров'я України як перша жувальна гумка, яка нейтралізує кислоту, що руйнує зуби». Одразу виникає запитання, що рекламисти мали на увазі: Міністерство охорони здоров'я визнало цю гумку кращою серед інших чи дослідило її першою серед інших подібних гумок і схвалило її? Оцінку інтерпретацію тут викликає конструкція «схвалена як перша жувальна гумка». Слово «перша» тут не можна замінити словом «друга» чи «третья», природніше сказати «краща». Чому ж одразу так не зробити?

Зверніть увагу на те, що багатозначними можуть бути не тільки окремі слова, а й цілі речення. Так, наприклад, історик Геродот розповідає, як лідійський цар Крез запитував божество у Дельфах, чи треба йому розпочинати війну з Персією. На це він отримав таку відповідь: «Якщо цар піде війною на Персію, то знищить велике царство». Коли розгромлений Крез, потрапивши в полон, зауважив дельфійським жерцям, що вони сказали неправду, жерці у відповідь заявили, що у війні дійсно знищене велике царство, але не Перське, а Лідійське.

Отже, перш ніж розпочати полеміку, співрозмовникам необхідно домовитися щодо визначень основних понять, щоб у процесі спілкування

уникнути непорозумінь. Якщо вони не дійшли консенсусу, то немає сенсу розпочинати суперечку.

Перед тим як полемізувати, з'ясуйте, про яку кількість предметів ідеться в тезі (тобто про всі предмети, їх частину чи окремий предмет).

Наприклад, хтось стверджує, що «всі люди егоїсти». У цьому випадку ще не зрозуміло, про всіх чи про деяких людей ідеться у висловлюванні. Такі тези важко відстоювати й не менш важко критикувати саме через їхню невизначеність.

Лише після того, як з'ясовані всі зазначені вище питання, можна розпочинати суперечку, будувати аргументації, критикувати точку зору супротивника. Без визначення питання щодо зрозумілості, чіткості, ясності предмета спілкування суперечка не може бути раціональною (З довідника).

► Закінчіть речення:

- Полеміка — це...
- Основними полемічними прийомами є...
- Полемічна майстерність проявляється в...
- Доводити означає...
- Одержані знання допоможуть мені...
- Свої знання з теми я б оцінив (оцінила) на...

**Фото виконаних завдань надсилати мені на електронну пошту  
y.levchuk2976@gmail.com**

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

