

24.01.2024

Група №21

Урок №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, мовленнєво комунікативні вміння, логічне мислення, творчі й організаторські здібності, збагачувати словниковий запас; виховувати самостійність, толерантність, свідоме ставлення до вибору професії.

Той, хто ставить запитання, дурень протягом п'яти хвилин, той, хто його не ставить, дурень усе своє життя (Китайська приказка).

Матеріали уроку:

Мистецтво відповідати на запитання

Приклад:

Історик Геродот розповідає, як лідійський цар Крез запитував божество в 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.

Зверни увагу!

Упевнено, спокійно й чітко відповідати на запитання — це мистецтво.

Пам'ятай, що саме відповіді на запитання характеризують людину як особистість.

Запитання бувають різних видів.

Риторичне запитання. Таке запитання не вимагає відповіді, тому що кожен учасник розуміє її очевидність. **Мета** риторичного запитання —

активізувати аудиторію, указати на нерозв'язані проблеми чи забезпечити підтримку з боку учасників бесіди шляхом мовчазної згоди.

Переломні питання. Вони підтримують суперечку в чітко встановленому напрямку або ж порушують цілий комплекс нових проблем. Якщо співрозмовник правильно й ґрунтовно відповідає на такі питання, то відповіді зазвичай дозволяють виявити слабкі місця його позиції.

Приклад:

«Як Ви уявляєте собі...?», «Як Ви вважаєте, чи потрібно радикально змінювати ... ?», «Як насправді у Вас справи з ... ?».

Закриті й відкриті. Закриті запитання передбачають два варіанти відповіді: «так» і «ні».

Приклад:

— Ти замовив квитки на потяг до Харкова?

— Так.

— Чи залишилися ще вільні місця в цьому купе?

— Ні.

Відкриті запитання мають на меті з'ясувати щось нове про події, явища, предмети.

Приклад:

— О котрій годині вирушає потяг?

— О пів на восьму.

Закритими запитаннями можна загнати опонента в «пастку»: він змушений вибирати тільки «так» або «ні», хоча не завжди відповідь може бути однозначною (ні, але...).

Прості та складні. Складні запитання вимагають не менше двох відповідей.

Приклад:

— Де ви плануєте зупинитися під час подорожі й чому саме там?

— Зупинимось на базі відпочинку, на яку приїжджаємо вже три роки поспіль, бо там чудова природа, привітні господарі й смачна кухня.

Складні запитання можуть заплутати людину під час дискусії, тому краще використовувати прості.

Коректні й некоректні. Некоректними називають запитання, що ґрунтуються на свідомо помилкових судженнях. **Мета** таких запитань — збити людину з пантелику, примусити її виправдовуватися, загнати в неочікувану ситуацію, чинити психологічний тиск.

Приклад:

Запитання «Хіба ти можеш дозволити собі купити таку дорогу річ?» — некоректне, бо, по-перше, у кожного своє розуміння поняття «дорого — дешево», а по-друге, таке запитання звучить як втручання в особисті справи.

Нейтральні, доброзичливі та провокаційні.

На нейтральні й доброзичливі запитання відповідай спокійно й не дратуйся, якщо вони сформульовані неточно або неграмотно.

Іноді запитання ставлять не для того, щоб з'ясувати суть справи, а щоб поставити опонента в незручне становище, висловити недовіру до його аргументів, показати свою незгоду з його позицією, тобто здобути перемогу над супротивником. Відповідаючи на провокаційні запитання, передусім намагайся виявити їхню суть, викрити позицію опонента, лише тоді дати відкритий бій.

Відповіді бувають правильними й неправильними, позитивними й негативними, короткими й розгорнутими.

Відповіді, у яких мовець прагне з'ясувати істину, називаються **позитивними**. Якщо ж відчувається відмова відповісти на запитання, то така відповідь **негативна**. Вона визначає слабкі сторони опонента, бо мотивом для відмови може бути недостатня компетентність із порушених проблем, слабкі знання з обговорюваного предмета.

Короткі відповіді зазвичай висловлюють одним-двома словами.

Приклад:

— Ти забронював квитки на концерт?

— Забронював.

— Скільки квитків забронював?

— Три.

— Коли відбудеться концерт?

— Цієї п'ятниці.

— Де проходило?

— На стадіоні.

— Хто хедлайнер?

— Моя улюблена група.

Така розмова чи обговорення якоїсь проблеми не буде продуктивним, якщо використовувати короткі відповіді. А **розгорнуті й аргументовані** відповіді мають велику силу переконання в публічних суперечках.

Зверни увагу!

Відповідаючи на запитання, дотримуйся таких порад:

- чітко відповідай на поставлене запитання;
- ніколи не кажи нічого зайвого, бо цим обов'язково скористається опонент;
- визнач пріоритети у своїх відповідях: починай із головних подій, найбільш переконливих фактів, щоб аудиторія не втратила інтересу, а потім переходь до другорядних;
- для чіткої структури відповіді використовуй вставні слова: по-перше, подруге, по-третє;
- подякуй опоненту за цікаве запитання й тільки після цього переходь безпосередньо до відповіді;
- щоб завоювати прихильність опонента чи аудиторії, використовуй такі конструкції: «Порушена вами проблема хвилює багатьох із нас...», «Розумію ваші почуття! Зізнаюся, я відчував те саме, поки не усвідомив...», «Мені хотілося б поділитися з вами своїм відкриттям...»;

- якщо немає готової відповіді, скористайся переадресацією його опонентові або аудиторії: «Цікаве запитання! А як би ви самі на нього відповіли?», «Можливо, хтось із присутніх хотів би висловитися щодо цього запитання?»;
- якщо відчуваєш, що не можеш дати відповідь на запитання, не намагайся «викручуватися» із неприємної ситуації, краще скажи, що даси відповідь наступного разу.

У спілкуванні оратор повинен суворо дотримуватися основного принципу: відповідати на запитання лише тоді, коли повністю зрозуміла його суть і він знає правильну відповідь.

Зверни увагу!

У полеміці дуже цінується дотепна відповідь. Часто зі скрутного становища допомагає вийти винахідливість оратора: вміння зорієнтуватися в ситуації, знайти найбільш точні слова, швидкість реакції.

ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

1. Написати конспект уроку.
2. Дати відповіді на питання тесту:

Запитання 1

Полемічні прийоми допомагають

1. плідно вести дискусію
2. переконувати аудиторію
3. вигравати суперечку
4. усі наведені відповіді

Запитання 2

Приєм, що допомагає розрядити напружену атмосферу, створити хороший настрій

1. відтягування заперечення
2. доведення тези опонента до абсурду
3. бумеранг

4. гумор, іронія, сарказм

Запитання 3

Наведення доказів на користь противника, а потім несподівана демонстрація їхньої непереконливості - це...

1. відтягування заперечення
2. "заковтування гачка"
3. бумеранг
4. гумор, іронія, сарказм

Запитання 4

Мета цього прийому - змусити опонента захищатися, поставити його в скрутне становище, створивши сприятливі умови для суперечки

1. апеляція до публіки
2. бумеранг
3. атака запитаннями
4. посилення на авторитети

Запитання 5

Прийом, що чинить психологічний тиск на опонента через вплив на почуття слухачів, їхні думки, інтереси

1. апеляція до публіки
2. бумеранг
3. атака запитаннями
4. посилення на авторитети

Запитання 6

Якщо з якихось причин у цей момент немає сил заперечити опоненту й потрібен час, щоб зібратися з думками, можна застосувати прийом

1. посилення на авторитети
2. бумеранг
3. відтягування заперечення
4. атака запитання

Запитання 7

Основне завдання цього прийому - показати, що аргументація хибна, оскільки результати та наслідки суперечать дійсності

1. гумор, іронія, сарказм
2. доведення тези опонента до абсурду
3. "заковтування гачка"
4. бумеранг

Запитання 8

Прийом полягає в тому, що теза чи аргумент повертаються проти тих, хто їх висловив

1. бумеранг
2. "заковтування гачка"
3. атака запитаннями
4. посилення на авторитети

Запитання 9

Використання начебто давно сформованої думки публіки щодо певного питання - це...

1. бумеранг
2. "заковтування гачка"
3. атака запитаннями
4. посилення на авторитети

Запитання 10

Питання, що передбачають тільки два варіанти відповіді: "так" чи "ні"

1. прості
2. закриті
3. коректні
4. нейтральні

Запитання 11

Питання, що вимагають не менше двох відповідей

1. відкриті
2. складні
3. некоректні
4. провокаційні

Запитання 12

Питання, що збивають людину, примушують виправдовуватися, заганяють у неочікувану ситуацію, чинять психологічний тиск

1. відкриті
2. складні
3. недобррозичливі
4. некоректні

Запитання 13

Запитання, які ставлять не для того, щоб з'ясувати суть справи, а щоб поставити опонента в складне становище, висловити недовіру до його аргументів, здобути перемогу над супротивником

1. відкриті
2. складні
3. провокаційні
4. коректні

Запитання 14

Відповіді, у яких мовець прагне з'ясувати істину

1. позитивні
2. відкриті
3. нейтральні
4. доброзичливі

Запитання 15

Відповідь, у якій відчувається відмова відповідати на запитання

1. некоректна
2. провокаційна

3. негативна

4. компрометуюча

Фото виконаних завдань надсилати мені на електронну пошту

tanita.yar2018@gmail.com

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