

26.01.24

Група №23

Урок №24

Тема уроку: Полемічні прийоми

Мета уроку (формувати 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:

Зі слів побудуйте прислів'я. Поясніть, як ви його розумієте.

А, думає, У, хто, перемагає, суперечці, не, хто, той, той, гарячує

► Прочитайте, визначте основну думку тексту. Свою думку

аргументуйте. Які проблеми порушуються в тексті? Знайдіть у тексті

недотримання мовних норм і виправте помилки.

Лінкольн якось висловив догану молодому офіцеру за те, що той дозволив собі занадто палко сперечатися з товаришами по службі.

«Людина, яка твердо вирішила найкращим чином використовувати свої можливості,— сказав Лінкольн,— не може витратити час на особисті суперечки. І не може дозволити собі допустити наслідки, які включають в себе втрату самоконтролю. В тих питаннях, де ви бачите, що ваші шанси рівні, поступайтеся більше і, навпаки, де ясно усвідомлюєте свою перевагу, поступайтеся менше. Краще дати дорогу собаці, ніж, вступивши з нею в суперечку за право першим пройти, бути укушеним нею. Навіть убивши її, ви не зцілите цим отриману рану».

► Прочитайте висловлювання. Про які особливості аргументації йдеться в кожному з них?

1. Хай неправда викрита,— у пристрасі тисячі доказів, щоб пустити цю неправду знову в хід (Жан Робіне). 2. Хто доводить багато, той нічого не доводить (Латинський вислів). 3. Аргументи не рахують, а зважують (Грецький вислів). 4. Усе сказано ніколи не буде. Суперечка думок безкінечна (С. Рамишвілі). 5. Дзвінка цитата спокушає нас більше, ніж правдиве мовлення (М. Монтень). 6. Говори з переконанням — слова й вплив на слухачів придуть самі собою (Й. Гете). 7. Одне слово, сказане від щирого серця, діє на наш розум сильніше всяких найважливіших доказів і переконливіше всяких розмірковувань (А. Аміель).

► Прочитайте інформацію, складіть опорний конспект «Прийоми полеміки»

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

Дозволим 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 спростовувати 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.

Прийом 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? Обґрунтуйте.
- ▶ 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 неуважне 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 рекламісти 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).

Ситуативні завдання

- ▶ Прочитайте подану ситуацію.
- ▶ Який із запропонованих варіантів аргументації є переконливішим?

Чому?

- ▶ Які прийоми використали полемісти?
- ▶ Чи згодні ви з тим, що занадто складні аргументи не можуть переконати слухачів?
- ▶ Поміркуйте і скажіть, хто в Україні, на вашу думку, повинен мати право виборчого голосу.
- ▶ Сформулюйте й запишіть відповідну тезу про громадянську відповідальність (відповідальність за прийняте рішення), доберіть до неї аргументи.

Понад 200 років тому, за часів формування Сполучених Штатів Америки, бурхливо обговорювалося питання про те, хто має право брати

участь у голосуваннях. Одна фракція заявляла, що брати участь у голосуванні має право лише та особа, яка є власником певного майна. Бенджамін Франклін з цим не погоджувався. Соратники, які його підтримували, представили свою аргументацію.

Варіант аргументації соратників Б. Франкліна: «Не можна визнати правочинним з будь-якої розумної, інтелектуальної або моральної точки зору невід’ємне право людини виражати свої політичні пристрасті, використовуючи свій голос у референдумах тільки за наявності достатньої власності. Право закладено в самій людській природі і тому називається природним правом, яке може бути обмежене з зовнішньої сторони залежністю від володіння власністю. Неправильно припускати, що природне право людини віддати свій голос базується і залежить більшою мірою від власності, ніж від самої природи людини. Цілком очевидно, що такий умовивід не є розумним, бо він перевертає порядок речей, передбачений самою природою».

Варіант аргументації самого Б. Франкліна: «Бажання отримати голоси виборців ставить нас перед дилемою: у мене є віслюк; я можу голосувати. Віслюк помирає; я не можу голосувати. Отже, голос представляє не мене, а віслюка».

► 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...

ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

- Складіть сенквейн (сенкан) про полеміку.
- Пошукове завдання. Скориставшись джерелами Інтернету, відшукайте зразок полеміки. З’ясуйте, якими прийомами скористались полемісти.

Довідка. Як створити сенкан?

Сенкан — це вірш, що складається з п'яти рядків. Слово "сенкан" походить від французького слова "п'ять" і позначає вірш у п'ять рядків.

1. Перший рядок має містити слово, яке позначає тему (звичайно, це іменник).
2. Другий рядок – це опис теми, який складається з двох слів (два прикметники)
3. Третій рядок називає дію, пов'язану з темою, і складається з трьох слів (звичайно, це дієслова).
4. Четвертий рядок є фразою, яка складається з чотирьох слів і висловлює ставлення до теми, почуття з приводу обговорюваного.
5. Останній рядок складається з одного слова — синоніма до першого слова, в ньому висловлюється сутність теми, ніби робиться підсумок.

Або ж так (формула):

1. Тема (іменник).
2. Опис (два прикметники).
3. Дія (три слова).
4. Ставлення (фраза – чотири слова).
5. Перефразування сутності (одне слово).

Спробуємо скласти сенкан, для прикладу, за такими темами:

1. Мова
2. Рідна, барвінкова.
3. Переливається, єднає, дзвенить.
4. Вона – єдина й найцінніша.
5. Доля.
1. Життя.
2. Різнобарвне і багатоголосе.
3. Кличе, вчить, надихає.
4. Радісна мить перебування на Землі.

5. Любов.

Спробуйте створити сенкан самостійно.

Фото виконаних завдань надсилати мені на електронну пошту

tanita.yar2018@gmail.com

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