

Українська мова

Урок № 27.

Тема: Практична риторика. Аргументи й докази. 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.

Тип уроку: урок розвитку комунікативних умінь (урок практичної риторики).

ПЕРЕБІГ УРОКУ

I. ОРГАНІЗАЦІЯ КЛАСУ

Інтелектуальна розминка

Поясніть, як ви розумієте прислів'я: «У суперечці перемагає не той, хто гарячкує, а той, хто думає»!

II. ПОВІДОМЛЕННЯ ТЕМИ, МЕТИ, ЗАВДАНЬ УРОКУ. МОТИВАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

III. АКТУАЛІЗАЦІЯ ОПОРНИХ ЗНАНЬ, УМІНЬ І НАВИЧОК

Фронтальна бесіда

- 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?

IV. ВИВЧЕННЯ НОВОГО МАТЕРІАЛУ

Робота з підручником / інформаційною карткою

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.

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, невідповідність) 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.

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.

V. ЗАКРІПЛЕННЯ НАБУТИХ ЗНАНЬ

Робота з текстом

1. Прочитайте текст. Визначте його тему і мікротеми.
2. Назвіть типові помилки, які трапляються під час полеміки.
3. За яких умов суперечка не може бути раціональною? Обґрунтуйте.
4. Чи доводилося вам брати участь або бути свідком полеміки, яка не привела до позитивного результату?
5. 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).

Ситуативні завдання

1. Прочитайте подану ситуацію.
2. Який із запропонованих варіантів аргументації є переконливішим? Чому?
3. Які прийоми використали полемісти?
4. Чи згодні ви з тим, що занадто складні аргументи не можуть переконати слухачів?
5. Поміркуйте і скажіть, хто в Україні, на вашу думку, повинен мати право виборчого голосу.
6. 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 віслук; я можу голосувати. Віслук помирає; я не можу голосувати. Отже, голос представляє не мене, а віслюка».

Завдання. Прочитайте текст. Поясніть, як захиснику вдалося вплинути на суд присяжних і схилити їх на свою сторону. Завдяки якому прийому полеміки було посилено вплив захисної промови?

СИЛА ПЛЕВАКО

Старенька вкрала бляшаний чайник, вартістю дешевше п’ятдесяти копійок. Вона... підлягала суду присяжних. Захисником старенької виступив Плевако. Обвинувач вирішив завчасно паралізувати вплив захисної промови Плевако й сам висловив усе, що нібито можна було сказати на захист старенької: бідна старенька, тяжкі злидні, крадіжка незначна, підсудна викликає не обурення, а лише жаль. Але — власність є священною, весь наш громадянський благоустрій тримається на власності, якщо ми дозволимо людям хитати її, тоді країна загине.

Устав Плевако:

— Багато лиха, багато випробувань довелося вистраждати Росії за її понад тисячолітнє існування. Печеніги мордували її, половці, татари, поляки. Дванадцять мов звалилися на неї, захопили Москву. Усе витерпіла, все подолала Росія, лише міцніла й зростала від випробувань. Але тепер, тепер... Старенька вкрала старий чайник ціною в тридцять копійок. Цього Росія вже, звичайно, не витримає, від цього вона загине безповоротно.

Стареньку виправдали (*За В. Вересаєвим*).

Битва полемістів

1. Об’єднайтеся в три групи.

2. Організуйте полеміку про відповідальність за результати спільної роботи, використавши різні способи доведення свого аргументу: метод дедукції (розглянувши всі аргументи, дійти висновку), метод індукції (спочатку висунути тезу, а потім па переконливих прикладах довести її істинність) та метод аналогії (на яскравому зрозумілому прикладі провести аналогію зі своєю тезою).

3. Проаналізуйте виступи і визначте найкращих учнів полемістів класу.

Мікрофон

· Як ви розумієте такі слова римського філософа Сенеки: «Довгий шлях через настанови, короткий і легкий — через приклади»?

VI. ПІДСУМОК УРОКУ

Незакінчене речення

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...

VII. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ (З ІНСТРУКТАЖЕМ)

1. Творче завдання. Складіть сенквейн (сенкан) про полеміку.

2. Пошукове завдання. Скориставшись джерелами Інтернету, відшукайте зразок полеміки. З'ясуйте, якими прийомами скористались полемісти.

Полеміка у спілкуванні

Полеміка – суперечка, переважно під час з'ясування питань у політичній, діловій, літературній чи художній сферах. Це різновид суперечки, що вирізняється тим, що основні зусилля її учасників спрямовані на утвердження свого погляду на обговорюване питання. У полеміці завжди має бути визначена теза, що виступає предметом суперечки, певна змістовна зв'язність, яка передбачає увагу до аргументів протилежної сторони, черговість виступів учасників суперечки.

Полеміка як різновид спілкування, що відбувається у формі інтелектуального двобою, виконує соціальну (механізм прийняття рішень), інформаційну (інтенсивний обмін інформацією) та інтелектуальну (суперечка – єдиний тренажер людського розуму) функції.

Основне завдання полеміки – утвердження однієї з протилежних позицій, проте необхідно пам'ятати, що головним у суперечці є досягнення істини. У полеміці неприпустимі некоректні прийоми (підміна тези, аргумент до сили чи до невігластва, використання хибних і недоведених аргументів). У полеміці важливе значення мають, зокрема, ініціатива, нав'язування свого сценарію обговорення теми, раптовість у використанні доведення, вибір найбільш вдалого часу для викладення вирішальних аргументів.

Полемічні прийоми

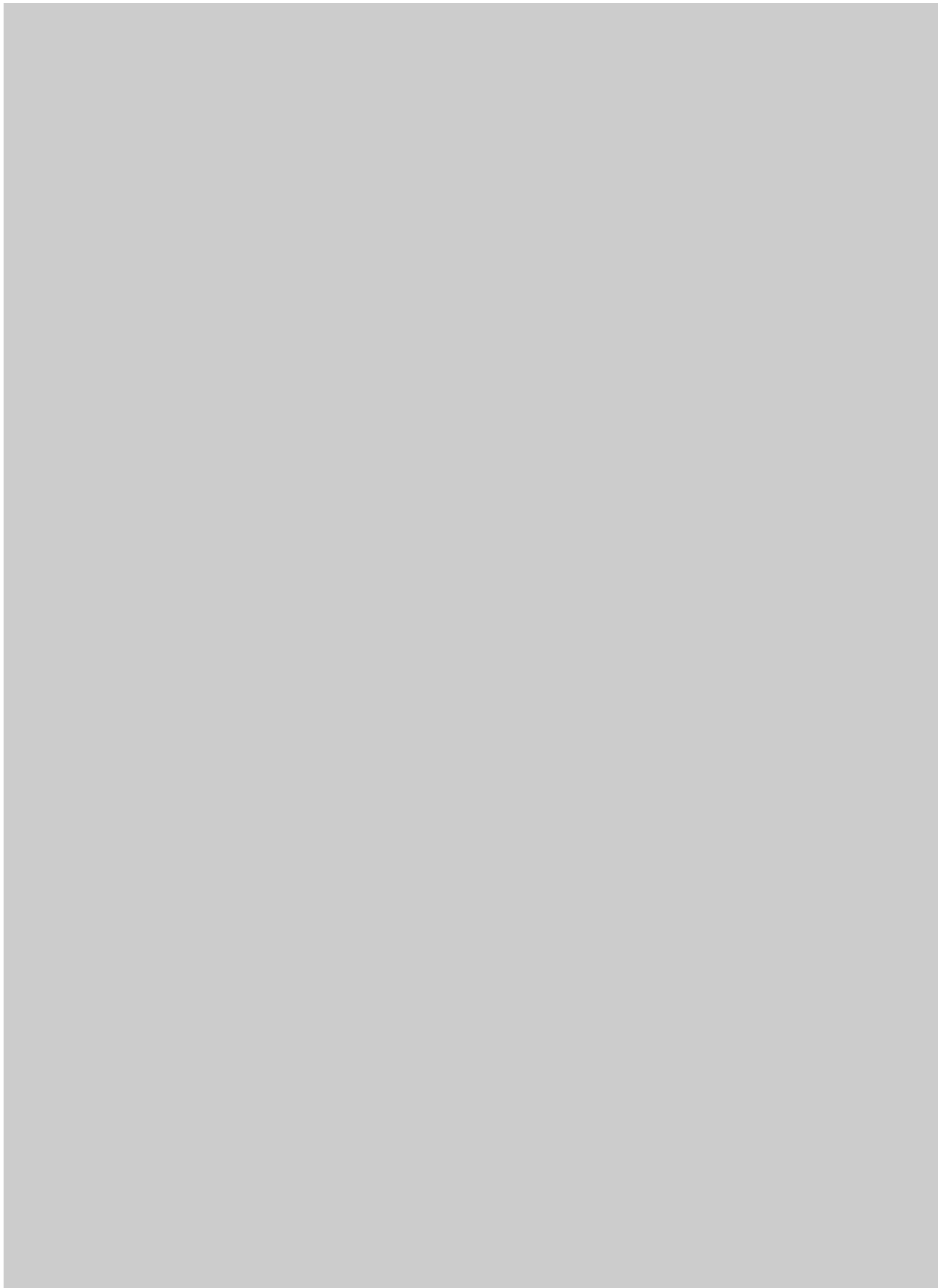
Гумор та Іронія посилюють емоційний вплив на слухачів, допомагають "розрядити" напружену атмосферу.

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.

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

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.



Правила проведення полеміки

- 1. Не слід сперечатися без особливої необхідності. Якщо є можливість досягти згоди без суперечки, треба її використовувати.**
- 2. Суперечка може виникнути лише за наявності несумісних уявлень про один і той самий об'єкт, явище.**
- 3. Можна обговорювати тільки те питання, яке добре знають обидві сторони.**
- 4. Будь-яка суперечка повинна мати свою чітко визначену тему й предмет.**
- 5. Необхідно узгодити з опонентом предмет суперечки й порядок ведення полеміки.**
- 6. Не відхилятися від обговорюваної теми й не змінювати предмет обговорення.**
- 7. Не допускати переходу "на особистості". Замість обґрунтування тези не намагатися звернутися до почуттів і настрою слухачів: оцінюють не вчинки людини, а її позитивні й негативні риси.**
- 8. Не приписувати опонентові використання некоректних прийомів ведення суперечки.**
- 9. Виявляти принциповість, але не впертість.**
- 10. Дотримуватися етики ведення полеміки: спокій, витримка, доброзичливість, повага й толерантне ставлення опонентів один до одного.**

Техніка аргументації

Аргументація – це інтелектуальна діяльність з аналізу і створення доказів, необхідних для усіх подальших суджень.

Аргументи – докази, які учасники суперечки використовують для переконання партнерів у своїй правоті. Аргументи поділяють на такі групи:

- аргументи раціональні – "аргументи до справи";
- аргументи ірраціональні (психологічні) – "аргументи до людини". Л. І. Мацько зауважує, що кожен учасник спілкування повинен знати основні критерії добору аргументів:
 - міцний зв'язок з тезою – аргумент має бути спрямований саме на цю тезу, а не розпорошуватися на всі;
 - істинність, вірогідність доказу;
 - орієнтація на обрану аудиторію;
 - паралельне використання аргументів "за" і "проти", виваженість доказів для того, щоб переконатися в перевазі істинних;
 - образна форма аргументації, оскільки це сприяє більш інтенсивній активізації пізнавальної діяльності слухачів.

Сучасні дослідники виділяють такі **джерела** отримання **аргументів**: *факти, авторитети, відомі істинні судження*

Факти – найбільш надійний вид аргументів. Узагальнюючи факти, слід пам'ятати:

- якщо доповідачеві відомі всі факти, що повністю розкривають аналізоване явище, і він використовує ці фактичні відомості для подальших висновків, то він діє за допомогою так званої "повної" індукції;
 - зазвичай учаснику суперечки відомі типові й конкретні випадки, які він узагальнює висновком про всю сукупність таких випадків ("неповна індукція");
- доводячи, необхідно аналізувати всі доступні факти.

Авторитети. Звернення до авторитетів – один із найбільш поширених видів аргументів у суперечці. Якщо використовувати посилання на авторитети як докази, необхідно пам'ятати про те, що авторитети повинні бути прийнятними в цій аудиторії, тобто вони насправді повинні мати високий статус.

Відомі істинні судження. Це закони, теорії, аксіоми, традиційно прийняті в певній людській спільноті як беззаперечно правильні.

Дібравши аргументи, необхідно оцінити їхню силу. У риторичі суперечки **аргументи** розрізняють **за силою**:

- **вичерпні**: доказ, який повністю доводить правоту певної думки, виявляється рідко; у суперечці його рекомендують висувати як завершальний удар по позиціях супротивника;

- **головні**: у суперечці висувуються постійно, в найбільш зручній ситуації; допоміжні докази висувуються як доповнення до головних;

суперечливі: такі факти, які можна використовувати і "за", і "проти" позиції, що доводиться; такі аргументи слід використовувати дуже обережно;

- **запасні**: рекомендується не всі докази використовувати в процесі суперечки.

Важливо не лише вміло дібрати аргументи в суперечці, але й правильно їх використовувати у структурі **доведення**. Логічне доведення тричленне:

- теза (судження, істинність якого доводять);

- аргументи;

- логічний зв'язок між ними (демонстрації).

Отже, **аргументації** – це майстерний добір переконливих доказів. Основа аргументації – складна логічна операція, що є комбінацією суджень як елементів доказу: теза – аргумент – демонстрація.