**1.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 тойдозволив собі занадто палко сперечатися з товаришами по службі.

«Людина, яка твердо вирішила найкращим чином використовувати свої можливості,— сказав Лінкольн,— не може витрачати час на особисті суперечки. І не може дозволити собі допустити наслідки, які включають в себе втрату самоконтролю. B 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».

**2.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:

1спростування помилкового твердження фактами,

2критика доказів опонента,

3 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, непідотовленість) 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.

**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? Обґрунтувати.**

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? Оцінну інтерпретацію тут викликає конструкція «схвалена як перша жувальна гумка». Слово «перша» тут не можна замінити словом «друга» чи «третя», 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*).

1. **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. Дванадесят 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*).

Закінчіть речення:

 Полеміка — це...

 Основними полемічними прийомами є...

 Полемічна майстерність проявляється в...

 Доводити означає...