

Доброго дня. Тема уроку. Правила ведення суперечки. Аргументи

Увага! Виконані завдання надсилати за електронною адресою:

moshev2020@icloud.com

Основний виклад матеріалу

1. Робота з текстом

► *Прочитайте матеріал і з'ясуйте, яких правил слід дотримуватись під час суперечок?*

Культура ведення полеміки виявляється в тому, щоб не вести полеміку з людиною, яка некомпетентна в цьому питанні, і тоді, коли це недоцільно, (наприклад, якщо політичне запитання, поставлене слухачем, цікавить тільки його одного). В останньому випадку ліпше подякувати слухачеві за висловлену думку і продовжити розмову з ним наодинці. Не варто сперечатися з несуттєвою для справи проблеми. Нарешті трапляються люди, суперечка з якими гірше зубного болю. Це особи, упевнені в тому, що можуть існувати тільки дві думки: їхня власна і неправильна. Не всі здатні зрозуміти і прийняти іншу позицію.

Є і поціновувачі словесних поєдинків, для яких перемога в суперечці —самоціль, і охочі працювати на публіку.

Приречена на невдачу суперечка з людиною, яка настроєна проти опонента як особистості.

Україн важко переконати партнера, якщо він зацікавлений у протилежному висновкові.

Неабияке значення для проведення суперечки і прийняття рішень має обстановка ведення суперечки: чи підходить місце, чи достатньо часу для обговорення питання, чи немає знервування й напруги в сторін, що сперечаються. Тому, якщо з'ясувалось, що співрозмовник має протилежну думку, перш ніж починати полеміку, слід запитати в себе самого таке:

1. Що станеться, якщо партнер залишиться при своїй думці?
2. Чи хочу я обговорити питання, чи неодмінно довести свою правоту?
3. А може, не маю рації я?
4. Чи дозволяють обставини вести полеміку?
5. Чи готовий я до суперечки? Достатньо я компетентний у цьому питанні, щоб обґрунтувати власну думку і спростувати протилежну? Чи володію собою, чи доброзичливо ставлюся до партнера, щоб гідно вести полеміку?
6. Чи достатньо я знаю свого співрозмовника, щоб сперечатися з ним: зможу я дібрати ті докази, які на нього вплинуть?
7. Чи немає у партнера особистої зацікавленості в тому, що він стверджує? Розпочинати полеміку можна, лише добре продумавши її доцільність і зваживши свої шанси на успіх.

Відомий філософ Сократ — один із засновників Школи Риторичної Грамоти, ввів для своїх учнів спеціальні уроки, які назвав Уроками Еристики, тобто уроками справедливої, чесної суперечки. А проходили такі дискусії у формі діалогу.

Були виділені основні правила ведення такого діалогу-суперечки:

- 1) Не сперечайся через дрібниці, без причини.
- 2) Пам'ятай завжди, про що сперечаєшся — предмет суперечки.
- 3) Май завжди під час суперечки приклади і докази.
- 4) Проводь суперечку достойно: будь спокійним, ввічливим, поважай чужу думку.

2. Складання пам'ятки

► *За поданим текстовим матеріалом складіть пам'ятку.*

Під аргументацією розуміється процес наведення доказів, пояснень, прикладів для обґрунтування будь-якої думки перед слухачами або співрозмовником.

Теза — це головна думка виступу, головне твердження оратора, яке він намагається обґрунтувати, довести.

Аргументи — це докази, що наводяться в підтримку тези: факти, приклади, затвердження, пояснення, все, що може підтвердити тезу.

Від тези до аргументів можна поставити питання Чому?, а аргументи відповідають: Тому, що.

Телевізор дивитися корисно — теза виступу.

Аргументи — тому що:

З телевізора ми дізнаємося новини.

По телевізору повідомляють прогноз погоди.

По телевізору ми дивимося навчальні програми.

По телевізору показують цікаві фільми.

Аргументи бувають двох типів: «за» (за свою тезу) і «проти» (проти чужої тези).

Аргументи «за» повинні бути:

- правдивими, спиратися на джерела і авторитети
- доступними, зрозумілими, у системі.

Можна виділити ряд типових аргументів, які вважаються сильними в більшості випадків. До таких аргументів зазвичай відносять ті, що відображають об'єктивну реальність.

Аргументи «проти» повинні бути переконливими:

- наукові аксіоми;
- положення законів та офіційних документів;

- ☐ закони природи;
- ☐ висновки експертів;
- ☐ посилання на визнані авторитети;
- ☐ цитати з авторитетних джерел;
- ☐ свідчення очевидців;
- ☐ статистичні данні.

Оптимальне число аргументів — 3.

Правила ефективної аргументації:

- ☐ Звертайтеся до фактів і прикладів, що викликають емоції, а не до самих емоцій.
- ☐ Не зловживайте логічним тиском.
- ☐ Звертайтеся до життєво важливим для слухачів фактів («це допоможе вам зберегти здоров'я»).
- ☐ Персоніфікуйте свої ідеї (перетворюйте обговорення ідей в обговорення людей). У логіці такий аргумент називається «аргумент до людини». Відволікайтеся у викладі від основної теми, дайте можливість слухачам трохи розслабитися.
- ☐ Використовуйте парадоксальні аргументи. Гельвецій писав: «...бувають люди, яких треба приголомшити, щоб переконати». Такий спосіб частіше зустрічається в рекламі.
- ☐ Демонструйте деяку перевагу над слухачами (показуйте свою освіченість, цитуйте відомих художників слова, помірно використовуйте іноземні слова і терміни). Цей аргумент називають «аргумент до невігластва».
- ☐ Будьте лаконічні.
- ☐ Використовуйте цифри.
- ☐ Використовуйте гумор.

ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

- Доберіть аргументи на підтвердження тези «Необхідно жити в гармонії з суспільством».