21.10. 11 ( 2 група) укр.мова Добровольська В.Е.

УРМ ДОБІР АРГУМЕНТІВ І СПОСОБІВ АКТИВІЗАЦІЇ МИСЛЕННЯ

Хід уроку

*Запишіть основні моменти у вигляді плану, створіть конспект*

*( фото надіслати на платформу для перевірки)*

Оратор під час публічного виступу аргументує певну точку зору. Аргументація — процес наведення доказів, пояснень, прикладів для обумовлення певної думки перед слухачами або співрозмовниками. Аргументи — це докази, що їх наводять на підтримку тези (головної думки тексту чи виступу, вираженої словами): факти, приклади, пояснення — усе те, що може підтвердити тезу.  
Від тези до аргументів можна поставити питання «Чому?», а аргументи відповідають: «Тому, що».  
Наприклад: Телевізор дивитися корисно — теза нашого виступу. Чому?  
Аргументи — тому, що:  
а) по телевізору ми дізнаємося новини;  
б) по телевізору передають прогноз погоди;  
в) по телевізору ми дивимося навчальні передачі;  
г) по телевізору показують цікаві фільми тощо.

Аргументи, які наводить оратор, бувають двох видів: аргументи «за» (свою тезу) та аргументи «проти» (чужої тези).  
Аргументи **«за»** повинні бути: правдивими, спиратися на авторитетні джерела, доступними, простими і зрозумілими, максимально близькими до поглядів аудиторії, такими, що відображають об’єктивну реальність, відповідають здоровому глузду.  
Аргументи **«проти»** повинні: переконати аудиторію в тому, що аргументи, наведені на підтримку тези, яка вами критикується, слабкі, не витримують критики. Важливе правило аргументації: аргументи слід наводити в системі. Це означає, що слід продумати, з яких аргументів розпочати, а якими завершити.  
Аргументи *повинні бути переконливими, тобто сильними*, такими, з якими всі погоджуються. Коли ми висуваємо ту чи іншу тезу, а потім наводимо аргументи на її підтримку, наші співрозмовники аналізують наші аргументи і, якщо бачать їхню переконливість, погоджуються з ними, а якщо не бачать — не погоджуються та не визнають нашу тезу.  
**Сила, переконливість аргументу** — поняття відносне, оскільки багато що залежить від ситуації, емоційно-психологічного стану слухачів та інших чинників — статі слухачів, віку, професії тощо. Однак можна виокремити низку типових аргументів, які вважаються сильними в більшості випадків. До них належать: наукові аксіоми, положення законів та офіційних документів, закони природи, висновки експертів, посилання на визнаний авторитет, цитати з авторитетних джерел, показання очевидців, статистичні дані.  
Необхідно також мати на увазі те, що «слабкі» аргументи можуть доповнювати «сильні», від чого ступінь «слабкості» знижується.  
**Оптимальна кількість аргументів** — три: один аргумент — це просто факт, на два аргументи можна заперечити, а на три аргументи це зробити складніше; третій аргумент — це третій удар, починаючи з четвертого аудиторія часто сприймає аргументи вже не як певну систему (перше, друге і, нарешті, третє), а як «багато» аргументів. При цьому нерідко виникає враження, що на аудиторію оратор намагається тиснути або умовляє.  
**Правила ефективної аргументації**: бути емоціональним, не зловживайте логічним тиском, звертайтесь до життєвоважливих фактів для слухачів, персоніфікуйте свої ідеї (перетворюйте обговорення ідей на обговорення вчинків людей), відволікайтесь під час викладу матеріалу, використовуйте парадоксальні ідеї, щоб здивувати, демонструйте певну перевагу над аудиторією, будьте лаконічним, посилайтесь на авторитети, використовуйте наочність, використовуйте цифри, звертайтесь до гумору (За Й. Стерніним).

Побудуйте повідомлення про способи аргументації.  
Способи аргументації  
Висхідна полягає в тому, що почуття та аргументи посилюються наприкінці виступу  
Низхідна полягає в тому, що на початку оратор наводить найбільш сильні аргументи, далі менш сильні, а завершує виступ емоційним проханням, закликом чи висновком  
Одностороння аргументація передбачає, що або викладаються тільки аргументи «за», або тільки «проти»  
Двостороння аргументація передбачає виклад протилежних точок зору, що дозволяє порівняти, обрати одну з них  
Підтверджуюча аргументація передбачає висування тільки позитивних аргументів, а контраргументи ігноруються  
Спростовна — оратор руйнує реальні або можливі контраргументи реального або вигаданого опонента. При цьому позитивні аргументи або не наводять зовсім, або надають їм дуже мало уваги під час виступу  
Дедуктивна — спочатку подається висновок, а потім пояснюють його за допомогою аргументів. Спочатку наводять тезу, яка потім підтверджується аргументами  
Індуктивна — спочатку наводять аргументи, а потім подають висновок

**«Так» чи «Ні»? (усно)**  
Визначте правильні і неправильні твердження.

1. Теза — це думка, яку висловив оратор.
2. 2. Теза — це думка, яку оратор намагається довести.
3. 3. Аргументи — це твердження, що підтверджують тезу.
4. 4. Аргументи — це публічні ствердження оратора.
5. 5. Аргументи слід наводити в системі.
6. 6. Порядок наведення аргументів може бути довільним, головне, щоб вони стосувалися тези.
7. 7. Чим більше аргументів, тим виступ є переконливішим.
8. 8. Оптимальна кількість аргументів — три.
9. 9. Одностороння аргументація —це аргументація лише «за» або лише «проти».
10. Одностороння аргументація — це аргументація лише «за».
11. Індуктивна аргументація передбачає рух від висновків до тези.
12. Індуктивна аргументація передбачає рух від тези до виснов-  
    ків.

13. У сучасному виступі логіка має домінувати й витісняти  
емоції.

**Творче моделювання (письмово у зошит, фото на перевірку)**  
Доповніть речення власними думками. Визначте різновид аргументу, який ви дібрали.

1. За що я люблю котів, так це за те, що… 2. Понад усе на світі я не люблю…, оскільки… 3. Вибачте, будь ласка, за затримку — справа в тому, що… 4. Я люблю…, оскільки… 5. Понад усе на світі я люблю… 6. Бути дівчинкою (хлопчиком) краще, адже… 7. Я хочу стати…, оскільки… 8. Коли мені виповниться п’ятдесят, я хочу бути…, адже… 9. Я люблю читати, тому що…

**Пам’ятка «Прийоми підтримання уваги»**

1. Питання до аудиторії пробуджують її від сплячки. Питання мають бути простими для відповіді, але не так чи ні.
2. Організація дискусії. Висловіть щось суперечливе — активізація уваги буде забезпечена.
3. Звернення до окремих слухачів. Наприклад, до когось конкретно поставте питання: «Ви згодні?». Такі питання привертають увагу всієї аудиторії.
4. Авансування. Це спеціальне затягування повідомлення важливої або цікавої думки, ідеї, подробиць. У такому випадку оратор лише каже про той чи інший факт: «Але про це детальніше я розкажу трохи згодом».
5. Несподіваний короткий відхід від теми.
6. Демонстрація предмета.
7. Наближення до слухачів.
8. Розважальні елементи в промові.  
     
   V. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ  
   Підготуйте виступ за темою «Читати — це модно».- надсилайте свої промови у друкованому вигляді на мій вайбер