

Дата: 14.04.2022

Урок № 20

Тема: Теза й аргументи

Мета: формування компетентного мовця, який усвідомлено прагне поглибити знання про правила ведення полеміки як виду комунікації.

Матеріали до уроку:

ПОНЯТТЯ ПРО АРГУМЕНТАЦІЮ. СТРУКТУРА АРГУМЕНТАЦІЇ

У суперечці пропонент висуває певну аргументацію. У найбільш широкому розумінні термін «аргументація» можна визначити як процес обґрунтування людиною певного положення (твердження, гіпотези, концепції) з метою переконання в його істинності, слушності.

Обґрунтування може здійснюватися різними способами.

По-перше, положення можуть бути обґрунтовані шляхом безпосереднього звернення до дійсності (експеримент, спостереження тощо). Така аргументація називається *емпіричною*. Саме такий спосіб обґрунтування дуже часто застосовується у природничих науках.

По-друге, обґрунтування може здійснюватися за допомогою вже відомих положень (аргументів) шляхом побудови певних міркувань (доказів). У цьому випадку людина також певним чином звертається до дійсності, але вже не безпосередньо, а опосередковано. Така аргументація називається *теоретичною*.

Різниця між емпіричною та теоретичною аргументацією є відносною. Досить часто в реальних процесах комунікації зустрічаються аргументації, в яких поєднується і звернення до досвіду, певних емпіричних даних, і теоретичні міркування.

У структурі аргументації розрізняють *тезу* та *аргументи*.

Теза — це положення, яке необхідно обґрунтувати.

Аргументи — це твердження, за допомогою яких обґрунтовується теза.

Класичним прикладом аргументації може стати вислів, відомий ще з часів середньовіччя: «Усі люди смертні. Сократ — людина. Отже, Сократ є смертним». Перші два висловлювання, що складають цю аргументацію, будуть аргументами, а третє — тезою.

У цьому прикладі неважко було знайти аргументи і тезу, тому що аргументація була представлена, по-перше, у повному вигляді, по-друге, невеликим текстом.

Запам'ятайте правило: якщо ви хочете зрозуміти співрозмовника, розкритикувати його точку зору, виявити помилки, побудувати обґрунтоване спростування його позиції, перш за все, треба відновити аргументацію супротивника у повному вигляді, тобто з'ясувати аргументи і тезу.

Питання для контролю

► Прочитайте текст, знайдіть тезу й аргументи, зробіть власні висновки, перевірте їх.

Одного разу до Сократа прийшов молодий чоловік за порадою. Його цікавило питання: «Чи слід йому вже одружуватися?». Сократ подивився на нього і відповів: «Одружишся ти чи не одружишся, все одно каятимешся!» Довго розмірковував молодий чоловік, щоб з'ясувати, що мав на увазі Сократ. Спробуємо разом із ним відновити аргументацію давньогрецького філософа у повному вигляді, тобто з'ясуємо усі його аргументи і тезу.

Але перш ніж ви приступите до роботи, запам'ятайте: не намагайтеся, наводити свої власні думки щодо одруження. Пам'ятайте, нас цікавить лише точка зору Сократа.

► Знайти тезу, яку намагався обґрунтувати автор у наведеному тексті й аргументи, на які він спирався.

КОНКУРЕНЦІЯ МАЄ ПОТРЕБУ В РЕКЛАМІ

Реклама є невід'ємною умовою успішної конкуренції. З одного боку, вона містить у собі певну інформацію, а з іншого — слугує орієнтиром для споживачів.

Було б помилкою спиратися лише на здатність споживачів при виборі товару судити про нього лише за зовнішнім виглядом.

Окрім того, реклама не дає ринку застоюватися. Тільки за допомогою реклами новий виробник може отримати доступ на вже сформований ринок. Реклама сприяє конкуренції, забезпечує доступ на ринок нових виробників, оживлюючи й розширюючи сам ринок товарів і послуг.

Конкуренція і реклама не можуть існувати одна без одної. Реклама потрібна і таким державним інститутам та організаціям, як політичні партії, профспілки, релігійні об'єднання, армія і навіть сама держава.

**Фото виконаних завдань надсилати мені на електронну пошту
y.levchuk2976@gmail.com**

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