

Урок № 9

Діалог



Вправа «Аргументація “за” і “проти”»

Опис. Запропонований матеріал допоможе закріпити знання про діалог, а також ознайомить із принципами та методами аргументації.



Учень має знати

- » різні комунікативні стратегії відповідно до мети та ситуації діалогічного спілкування;
- » розділові знаки в реченнях із прямою й непрямою мовою, при діалозі



Учень має розуміти

- » роль комунікативних умінь для майбутньої професійної кар'єри;
- » виражальні можливості речень із прямою й непрямою мовою, діалогів.
- » принципи та методи аргументації;



Учень має вміти

- » створювати й розігрувати діалог на запропоновану або самостійно обрану тему;



Прослухавши відповіді, **СКАЖІТЬ**, що, крім обміну думками й аргументами у формі коротких реплік, тобто вербальних (мовних засобів) діалог формують також невербальні засоби (емоції, жести). Разом із вербальним у діалозі відбувається емоційне спілкування, коли ми або обурюємося, або схвально підтримуємо нашого співбесідника.

Для приміток: 

Виділяють такі види діалогу: діалог-суперечка, діалог-конфіденційне пояснення, діалог-емоційний конфлікт і діалог-унісон [1].



Покажіть учням фрагмент промови мотиваційного тренера австралійського походження Ніка Вуйчича [4].

СКАЖІТЬ: Сьогодні публічні комунікації досить популярні. Ми чуємо промови політиків, виступи акторів, митців і лідерів думок, журналістів. Яскраве переконливе представлення своїх думок — це справжнє мистецтво, яке потребує ґрунтовної підготовки, знань і вмінь. Не забувайте й про мову. Людині, яка має сміливість публічно висловлювати свої погляди, треба добре володіти мовою та бездоганно спілкуватися нею. Пам'ятайте, що будь-яке публічне спілкування — це велика відповідальність перед людьми, тому слід бути правдивим і компетентним і в обговорюваній темі.



ЗАПИТАЙТЕ: Як, на вашу думку, побудувати успішний діалог і краще обґрунтувати свою позицію?

ПОЯСНІТЬ: В основі будь-якої дискусії та діалогу лежить аргумент. Це істинне судження, доказ, яким ви доводите вашу тезу. Аргументи мають бути чіткими, логічними, доказовими і — найголовніше — правдивими. По суті, це факти, приклади, пояснення, якими ви доводите або спростовуєте тезу. Тож аргументи можуть бути «за» і «проти».

Наприклад, теза вашої розмови: «Читати книжки корисно».

Аргументи:

- із книжок ми дізнаємося багато нової інформації;
- читання сприяє розвитку мозку;
- читання розвиває критичне мислення.

Також для того, щоб ваше обґрунтування було максимально переконливим, аргументи не мають повторюватися або бути синонімічними. Необхідно максимально різнобічно підходити до висвітлення своєї позиції.



ЗАВДАННЯ.



ОБ'ЄДНАЙТЕ учнів у чотири групи та попросіть дібрати по три аргументи до тези: «Роботи замінять людей».

НАГАДАЙТЕ, що аргументи мають бути простими, логічними та доказовими і не мають повторюватися за змістом та суперечити один одному. Учні можуть як довести, так і спростувати тезу.





ПОПРОСИТЬ презентувати результати напрацювання представників від кожної групи.

Приклади виконання вправи:

Для приміток:



Аргументи «за»:

- робота роботів дешевша за людську працю;
- автоматизовані машини працюють швидше та якісніше;
- автоматизовані машини створюють нові можливості у виробництві (нові технології дають змогу роботам та автоматизованим машинам виконувати завдання, які не може виконати людина).

Аргументи «проти»:

- роботи не зможуть виконувати творчих завдань;
- роботи не зможуть замінити людське спілкування, яке потрібне у багатьох сферах життя;
- роботи не можуть визначати потреби людини та ухвалювати рішення, тому завжди будуть лише допоміжним засобом у певних виробництвах.

Попросіть учнів відкласти їхні напрацювання до цієї вправи, пізніше ви ще повернетесь до них.

СКАЖІТЬ, що навіть найпереконливіших аргументів для успішного діалогу замало.

Для досягнення успіху необхідно побудувати мовленнєву стратегію — комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення комунікативної мети. Стратегії орієнтовані на майбутні мовленнєві дії, пов'язані з прогнозуванням ситуації.



ЗАПИТАЙТЕ учнів, від чого, на їхню думку, залежить успішне розроблення та застосування стратегії.

СКАЖІТЬ, що найголовнішим етапом у комунікації є слухання. Так, вислухати іншу людину та почути інший погляд — важлива частина будь-якого спілкування. Викрикувати, перебивати, не давати можливості сказати іншому — погано не лише з етичного погляду.

Щоб зрозуміти, чого очікує ваш опонент від цього діалогу, його наміри та емоційне настроювання, треба вислухати його. Іноді вже лише цього достатньо для того, щоб здійснити успішне спілкування.

Також існує декілька класичних методів, тобто шляхів, ведення аргументації.

ЗАПРОПОНУЙТЕ учням спільно розглянути декілька з них.

Перший і найголовніший — **фундаментальний**, коли ми просто ознайомлюємо співрозмовника з певними фактами та доказами. Наводимо приклади, покликаємося на наукові дослідження, цифри та статистичні дані. Це базовий спосіб

Series of horizontal dotted lines for writing notes, corresponding to the 'Для приміток:' section.

представлення ідей, який полягає в комплексному поясненні свого погляду.

У випадках, коли фундаментального методу не достатньо для того, щоб переконати недовірливого співрозмовника, котрий стійко тримається на своїй позиції, використовують складніші методи аргументації.

Наприклад, **метод суперечностей**. Цей метод часто застосовують у ситуації риторичного двобою. Він оснований на спробах віднайти суперечності в думках опонента та привернення уваги до них.

До прикладу:

- *У політиці, як і в дорожньому русі, варто дотримуватися правил.*
- *Але ж якщо ти впевнений у собі, то можна піти й на обгін?*

Ще один метод, який допоможе переконати співрозмовника, — **метод порівняння**. Він дає змогу емоційно підсилити зміст інших аргументів, особливо коли ви творчо та з гумором підійдете до його використання.

Так, можливо, йому не варто було їсти тістечка, але він був голодний, як пес.

Нам варто викликати таксі, адже на вулиці спекотно, як на пательні.

Ще один цікавий метод, який допоможе переконати співрозмовника, — **«так, але...»**. Якщо ваш товариш наводить цікаві та досить переконливі аргументи, але висвітлює проблему не надто ґрунтовно, а ви зрозуміли недоліки його аргументації, то можете сказати «так, але...».

Приклад:

Так, я погоджуюся з тим, що це стильний і якісний автомобіль, але варто згадати про його небезпечні впливи на екологію.

Так, це чудова рослина для нашого саду, але вона любить затінок і не виживе під таким сонцем.

Схожим на метод «так, але...» є **метод хибної підтримки**, коли, проаналізувавши всі потужні аргументи співрозмовника, ви доповнюєте їх своїми, які по суті не суперечать його позиції, але так ви перехоплюєте ініціативу в розмові.

Під час такої розмови можна вживати такі фрази: «Так, це чудова думка, але ти забув додати...», «Я цілком погоджуюся з тобою і можу додати ще й такий приклад...» тощо.

Метод бумерангу передбачає використання аргументів опонента проти нього самого. Проте варто пам'ятати, що не слід нікого ображати та перетворювати цей метод на висловлення докорів. Слід бути дотепним і оригінальним у розмові.

Для приміток:







- Я зараз зайнятий!
- Саме тому я хочу домовитися про зустріч заздалегідь.
- Ця ситуація не зрозуміла для нас.
- Тому я хочу пояснити все.

Для приміток:



Пам'ятайте, що перемогти в дискусії — непросте завдання. Воно потребує від вас ґрунтовних знань, навичок критичного та логічного мислення, а ще легкості у спілкуванні, почуття гумору й усмішки. Пам'ятайте, що перемогти в такій дискусії — не лише донести свій погляд, а й залишитися при цьому добрими друзями. Доброзичливість і повага є основними умовами для діалогу.

ЗАВДАННЯ. Попросіть учнів знову повернутися в групи, у яких вони працювали з попереднім завданням, і пригадати аргументи до тези «Роботи замінять людей». Тепер їм необхідно розширити ці аргументи, склавши короткий аргументований виступ і підготувати по три запитання до опонентів. **НАГОЛОСИТЬ**, що учням треба продумати свою можливу мовленнєву стратегію розмови та методи, якими вони спробують переконати опонента у своїй позиції.

На групову роботу виділіть 5–7 хвилин, після чого попросіть першу пару учнів із двох груп провести короткий виступ-дискусію, а потім — другу. Разом з усіма учнями проаналізуйте ці діалоги-дискусії та визначте, чиї аргументи та мовленнєві стратегії були переконливішими.

ПІДСУМУЙТЕ. У житті нам усім необхідно весь час вести діалоги: із близькими, друзями, у навчанні, на роботі. Дуже часто вміння або невміння вести діалог стає вирішальним у різних ситуаціях, допомагає уникати конфліктів або ж конструктивно їх розв'язувати. Тому, щоб досягати своєї мети у спілкуванні, а також чітко доносити свою думку, завжди потрібно добре продумувати власну аргументацію. Так само важливо розрізняти у мовленні співрозмовника, які методи він застосовує чи не застосовує. У публічних комунікаціях (наприклад під час токшоу) мовці можуть маніпулятивно будувати свої відповіді, уникаючи насправді реальних аргументів, тож тут із нашого боку має бути здоровий скептицизм — помічати такі ситуації і передусім звертати увагу на реальні аргументи.

СЛОВНИК

Діалог — (з гр. dialogos) розмова між двома або кількома персонами.

Мовна стратегія — комплекс мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення комунікативної мети.

Для приміток: 

ДЖЕРЕЛА

1. Малахова Ж. Д. Викладання соціології : досвід інноваційних прийомів : навч. посібник / Ж. Д. Малахова, В. М. Огаренко. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 280 с. — Режим доступу до ресурсу: http://pidruchniki.com/1584072026374/sotsiologiya/vikladannya_sotsiologiyi_dosvid_innovatsiynih_priyomiv.
2. Офіційний сайт української мови [Електронний ресурс] // Офіційний сайт української мови. — Режим доступу до ресурсу: <https://ukrainskamova.com/>.
3. Пасько Я. І., Білецький В. В., Савенкова М. Є., Бурега В. В. Логіка : навчально-методичний посібник / Заг. ред. Бурега В. В. — Донецьк : ДонДДУ, 2004.
4. Як Нік Вуйчич боровся з булінгом у своєму житті [Електронний ресурс] // YouTube. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.youtube.com/watch?v=BzXb7J8FMcw>.

АВТОРКА: Вікторія Романюк



ВИВЧАЙ ТА РОЗРІЗНЯЙ:
інфо-медійна грамотність

Матеріали розроблені в рамках проекту «Вивчай та розрізняй: інфо-медійна грамотність», який виконується IREX за підтримки посольств США та Великої Британії, у партнерстві з Міністерством освіти і науки України та Академією української преси. Використання матеріалів дозволене лише з некомерційною метою і за умови посилання на проєкт та IREX.





Для приміток:



Handwriting practice area with 20 horizontal dotted lines.