

Тема. Теза та аргументи

ТЕОРЕТИЧНИЙ БЛОК

Завдання 1. Опрацювати теоретичний матеріал підручника с. 190 – 191.

Це цікаво!

- Чи вмієте ви відновлювати аргументації супротивника у повному вигляді, тобто чи можете ви швидко з'ясувати усі аргументи і тезу опонента?
- Чи вмієте ви у великому за обсягом тексті віднайти основні/похідні аргументи і основні/похідні тези?

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

Як свідчить досвід, дуже багато людей не тільки не вміють цього робити, а й навіть не замислюються над цим. У результаті ми маємо дискусії, де кожний учасник говорить про своє, бо сприймає аргументацію супротивника як певний потік слів, навіть не намагаючись проаналізувати його.

Давайте для прикладу розглянемо випадок з життя давньогрецького філософа Сократа. Одного разу до нього 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 з ним відновити аргументацію давньогрецького філософа у повному вигляді, тобто з'ясуємо усі його аргументи і тезу.

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

А тепер правильна відповідь. Повна аргументація Сократа має такий вигляд: «Якщо ти одружишся, то каятимешся. Якщо ти не одружишся, то все одно каятимешся. Ти одружишся чи не одружишся. Отже, ти каятимешся». Перші три висловлювання - аргументи, четверте висловлювання - теза.

Ще один приклад. Свого часу давньоримський філософ Лукрецій Кар, автор відомої книги «Про природу речей», навів таку аргументацію: «Те, що змінюється, руйнується і, отже, гине». Відновимо її у повному вигляді: «Те, що змінюється, руйнується. Те, що руйнується, гине. Отже, те, що змінюється, гине». Перші два висловлювання - аргументи, третє висловлювання - теза.

ПРАКТИЧНИЙ БЛОК

Зразок

Як працювати над тезою та аргументами

Завдання 1: знайти основну тезу, яку намагався обґрунтувати автор у наведеному тексті і основні 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, оживляючи і розширюючи сам ринок товарів і послуг.

Конкуренція - це не просто економічна категорія, вона входить до складу основних людських потреб. Численні соціологічні дослідження показали, що найбільше задоволення при досягненні успіху або певних цілей людина відчуває не за умов «свободи від гонитьби за успіхом», а й перемагаючи супротивника. Як не можна

виключити конкуренцію із буденного життя людини без шкоди для її особистості, так не можна виключити конкуренцію з економіки без шкоди для останньої.

Конкуренція і реклама не можуть існувати одна без одної. Займаються рекламою і такі державні інститути та організації, як політичні партії, профспілки, релігійні об'єднання, армія і навіть сама держава.

Без реклами не можуть обійтися і різні економічні системи, зокрема тоді, коли вони вже подолали етап задоволення примітивних життєвих потреб, тобто тоді, коли з'являються товари і послуги понад «життєво необхідний» рівень.

Кінець кінцем це мета будь-якої економіки, будь-якого народного господарства.

Результат аналізу тексту

Теза:

Конкуренція має потребу в рекламі

Аргументи:

1. Конкуренція - це не просто економічна категорія, вона входить до складу основних людських потреб.
2. Реклама є невід'ємною умовою успішної конкуренції:
 - вона містить певну інформацію;
 - вона слугує орієнтиром для споживачів;
 - вона не дає ринку застоюватися;
 - рекламою займаються також державні інститути і організації;
 - без реклами не можуть обійтися різноманітні економічні системи.

Після проведення цієї роботи значно легше критикувати опонента. Окрім того, можна побудувати свою власну аргументацію у відповідь на запропоновану, не припускаючись тих помилок і огріхів, які були знайдені в тексті опонента.

Завдання 2. Вправа 4. С 192 (усно).

Завдання 3. Вправа 5. Доберіть і запишіть по два-три аргументи до наведених тез.

Озвучте їх, відправте вчителю голосове повідомлення