

**ВИКОРИСТАННЯ АРГУМЕНТАТИВНИХ РОЛЕЙ СПІВРОЗМОВНИКІВ
У ПРОЦЕСІ ПЕРСУАЗИВНОГО ДІАЛОГУ**

У статті представлено дослідження проблеми використання технології переконливої аргументації при навчанні вільного спілкування студентів у процесі вивчення німецької мови. Обґрунтовано ситуативну доречність переконливої аргументації, що визначається як відповідність форми і змісту умовам комунікативної або мовленнєвої ситуації. Наведено приклади аргументативної чи риторичної ситуації, мовленнєві кліше переконливої аргументації для виконання аргументативних ролей співрозмовників у процесі персуазивного діалогу. Автором досліджено власну систему роботи через інтерактивні форми, створивши алгоритм комунікативно-діяльнісного процесу технології переконливої аргументації.

Ключові слова: переконлива аргументація, аргументативні ситуації, персуазивний діалог, іншомовне спілкування, комунікативно-діяльнісний процес.

Розвиток сучасної комунікативної лінгвістики спрямований на дослідження закономірностей комунікативної діяльності, яка здійснюється на базі природної мови. Ситуації переконливої аргументації використовуються з метою передачі інформації чи повідомлення за допомогою знаків природної мови.

Використання технології переконливої аргументації стверджують новий стиль на рівні обговорень, консультацій, переговорів, договорів, відіграючи також велику роль в усіх сферах духовного буття та суспільно-виробничій галузі. Проте методика навчання використання технології переконливої аргументації при навчанні вільного спілкування іноземною мовою залишається в колі дослідження актуальною і розроблена недостатньо. Зважаючи на вищезазначене, **мета статті** – дослідження проблеми використання аргументативних ролей співрозмовників в іншомовному спілкуванні у процесі персуазивного діалогу.

Суб'єктами або аргументативними ролями так званого персуазивного діалогу (англ. persuasion dialogue, від persuade переконувати) – спір полеміка, дискусія, дебати – вважаються два учасники: 1) пропонент, протагоніст або ініціатор – особа, що доводить і відстоює даний тезис; 2) опонент, респондент, антагоніст або резистор (англ. resist чинити опір) – особа, що намагається даний тезис опротестувати [2: 13]. Ці два суб'єкти можуть бути названими облігаторними, тобто обов'язковими учасниками такого діалогу. Надзвичайно важливим фактом персуазивного діалогу являється і наявність третіх осіб – факультативних учасників, слухачів "свідків" дискусії.

Використання технології аргументативних ролей при навчанні іншомовного спілкування дали змогу створити власну систему роботи через інтерактивні форми роботи, створивши наступний алгоритм:

- забезпечити оволодіння студентами певними діями на рівні фрази переконливої аргументації;

- забезпечити оволодіння студентами певними способами діяльності на основі переконливої аргументації;
- забезпечити формування навичок комунікативного іншомовного спілкування на основі власного набутого досвіду.

Для цього організуємо дискусії, створюємо проблемні ситуації, пропонуємо письмові роботи у формі твору, дискурсивного есе, проводимо творчі заняття, використовуємо асоціативні кола. Особливо активно для формування навичок та вмінь використання аргументативних ролей застосовуються дискусійні форми, які спрямовані на уміння використовувати різні способи інтегрування інформації, ставити запитання, критично осмислювати одержану інформацію, аргументувати власну точку зору та презентувати її, працювати в команді, здатність до участі у спільному прийнятті рішень, здатність брати на себе відповідальність та приймати рішення. Наприклад:

Diskutieren Sie über folgende Fragen, argumentieren und beweisen Ihre Meinung dazu!

Situation: Herr Remmers hat sein Flugzeug nach München verpasst: der Zug hatte Verspätung. Er muss aber unbedingt noch heute nach München fliegen. Sein Flugzeug war aber der letzte. Nur zwei Maschinen anderer Fluggesellschaften machen noch eine Zwischenlandung. Herr Remmers spricht mit dem Angestellten und bittet ihn, er soll ihn nach München abfliegen lassen. Eine Stewardess kommt zu ihnen; sie will auch Herrn Remmers helfen.

За алгоритмом використання технології аргументативних ролей при навчанні вільного спілкування німецькою мовою нами пропонується чотири етапи роботи: підготовчий, основний, рефлексія. На підготовчому етапі забезпечуємо студентів мовленнєвими формулами, необхідними для обговорення проблем, щоб висловити й аргументувати/контраргументувати точку зору з проблеми; висловити згоду/незгоду з думкою партнера; схвалити/засудити ставлення інших до проблеми, виразити впевненість з приводу власного судження/сумнів з приводу висловленого партнером, уточнити інформацію, підбити підсумки. У роботі використовую власний авторський посібник (Кирильчук О.Б. Риторична культура на уроці німецької мови: приклади промов / О.Б. Кирильчук // Посібник для студентів філологічних факультетів та учнів старших класів – Полтава : ПНПУ ім. В.Г. Короленка, 2012. – 84 с.) та підручник (Andreas Edmüller, Thomas Wilhelm, Argumentieren: sicher, treffend, überzeugend, Trainingsbuch für Beruf und Alltag / A. Edmüller, T. Wilhelm // Rudolf Haufe Verlag GmbH, München, 2005. – 224 s.).

На цьому етапі організуємо читання текстів з обговоренням та підготовкою власних промов з теми, застосовуємо дискусійні методи мозкового штурму, мікрофону, аналізу ситуації. Ключовими формами роботи є дискусійні та дебати – взаємодія комунікантів.

На основному етапі активною формою роботи на занятті з практичного курсу усного і писемного мовлення у процесі використання технології переконливої аргументації є Оксфордські дебати як соціально-психологічний тренінг і відносно молодий метод інтерактивного впливу. Його принцип

побудований на стародавніх традиціях британської Палати громад. До активної роботи залучається лише частина групи студентів, яка чітко поділяється на дві команди, так званих, головних промовців. Усі інші учасники становлять публіку, роль якої є дуже обмеженою. Певне провокаційне та зрозуміле формулювання тези розмежовує дві команди, які у дебатах називаються сторонами. Промовці, котрі захищають дискутовану тезу, є сторона пропозиції, ті, що виступають проти, – сторона опозиції. На етапі рефлексії формуємо навички та вміння підводити висновки і робити підсумки в дискусіях, висловлювати пропозиції, писати відгуки, статті, промови, дотримуватися правил і культури ведення дискусії та формуємо навички риторичної культури.

Отже, є сенс наголосити, що ситуації переконливої аргументації можна визначити як соціальний, інтелектуальний, вербальний, мислетворчий комунікативно-діяльнісний процес, що має на меті підтвердити або спростувати певний погляд; формує культуру та техніку мовлення, спрямовану на переконання співрозмовника чи аудиторії. На думку В. Москвіна, ситуації переконливої аргументації є мовленнєвим актом, що складається із низки висловлювань, призначених для того, щоб обґрунтувати або спростувати висловлену думку, та спрямованих на те, щоб переконати в прийнятості цієї висловленої думки [3: 53]. Запропонована технологія використання ситуацій переконливої аргументації забезпечує поглиблення наявних і формування нових навичок в іншомовному спілкуванні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Bitzer L.F. The Rhetorical Situation / L.F. Bitzer // Philosophy and Rhetoric. Vol.1, 1968 – № 1. – P. 78
2. Johnson K.L., Roloff M.E. The Influence of Argumentative Role on Perceptions of Serial Argument resolvability and Relational / K.L. Johnson, M.E. Roloff // Argumentation. Vol. 14, 2000. – № 1. – P. 1 – 15.
3. Москвин В.П. Аргументативная риторика : теоретический курс для филологов / В.П. Москвин. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 637 с.
4. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика : напрями та проблеми : Підручник / О.О. Селіванова. – Полтава : Довкілля-К, 2008. – 712 с.
5. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. для самостійної роботи студента / О.В. Яшенкова. – К. : ВЦ«Академія», 2011. – 304 с.

SUMMARY

This paper presents the issue of using technology of convincing argumentation in teaching fluency in speaking German. The situational usage of appropriate convincing arguments which are defined as the compliance of the form and content to the requirements of communicative situation were defined. The examples of argumentative or rhetorical situations, speech cliché of convincing argumentation for the implementation of argumentative roles of interlocutors in persuasive dialogues were given. The author represents her own system of work through interactive forms, with the help of creating an algorithm in communicative activity-process of technology of convincing argumentation.

Key words: *convincing argumentation , argumentative situations, persuasive dialogue, foreign language communication, communicative process and activity.*