

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

институт философии
кафедра философии

УТВЕРЖДАЮ
директор института философии
Скляр П.П.

« 13 » _____ 20 25 года

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине

«Теория и практика аргументации»

47.04.01 Философия

Социальное регулирование

Разработчик (разработчики):

канд. филос. наук, доцент _____ Ищенко Н.С.

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры философии

от « 12 » _____ 20 25 г., протокол № 14

Заведующий кафедрой философии _____ Исаев В.Д.

Луганск 2025 г.

**Комплект оценочных материалов по дисциплине
«Теория и практика аргументации»**

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

1. *Выберите один правильный ответ.*

Вы хотите убедить друга пойти с вами в кино. Какой аргумент будет наиболее убедительным, если вы знаете, что ему нравятся фильмы про космос?

- А) Все фильмы в кинотеатре хорошие
- Б) Этот фильм собрал много денег
- В) В этом фильме много известных актеров
- Г) В этом фильме отличные спецэффекты и много космоса

Правильный ответ: Г

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

2. *Выберите один правильный ответ.*

Вы спорите с другом о том, кто лучше играет в футбол. Друг говорит: «Я забил больше голов!» Какой ответ будет наиболее корректным, учитывая правила аргументации?

- А) Ты просто везунчик!
- Б) Голы – это не единственный показатель, важна командная игра
- В) Ты всегда хвастаешься!
- Г) Ты, конечно, лучше, но я тоже молодец!

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

3. *Выберите один правильный ответ.*

В рекламном объявлении написано: «Этот крем сделает вашу кожу моложе!» Какая логическая ошибка допущена в этом утверждении?

- А) Не указано, насколько моложе
- Б) Не предоставлено никаких доказательств
- В) Не определено, какая кожа имеется в виду
- Г) Все вышеперечисленное

Правильный ответ: Г

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

4. *Выберите один правильный ответ.*

Ваш младший брат говорит: «Все мои друзья играют в компьютерные игры, значит, и я должен!» Какая логическая ошибка совершена в его рассуждении?

- А) Перенос ответственности
- Б) Апелляция к большинству
- В) Отсутствие доказательств

Г) Подмена понятий

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

5. Выберите один правильный ответ.

В споре о том, какой вид спорта лучше, ваш оппонент говорит: «Все знают, что футбол – лучший вид спорта!» Какую логическую ошибку он допускает?

А) Переход на личности

Б) Апелляция к авторитету

В) Апелляция к большинству

Г) Ложная дилемма

Правильный ответ: В

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

6. Выберите один правильный ответ.

Вы обсуждаете с другом пользу чтения книг. Он говорит: «Чтение – это бесполезное занятие, потому что мой дедушка читал много книг, но так и не стал богатым!» Какая ошибка в его рассуждении?

А) Ложная аналогия

Б) Поспешное обобщение

В) Аргумент к авторитету

Г) Подмена тезиса

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

7. Выберите один правильный ответ.

В дебатах один из участников говорит: «Мой оппонент – плохой человек, поэтому его аргументы не имеют значения!» Какой некорректный прием он использует?

А) Аргумент к жалости

Б) Аргумент к силе

В) Аргумент к личности

Г) Аргумент к невежеству

Правильный ответ: В

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

8. Выберите один правильный ответ.

Какое из следующих утверждений является наиболее сильным аргументом в пользу того, что нужно заниматься спортом?

А) Спорт – это весело!

Б) Спорт полезен для здоровья и помогает поддерживать хорошую форму

В) Все мои друзья занимаются спортом

Г) Спорт – это модно

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

Задания закрытого типа на установление соответствия

1. Установите правильное соответствие между приемами аргументации и их характеристиками. Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

Приемы аргументации	Характеристики
1) Аргумент к авторитету	А) Использование эмоций для убеждения
2) Аргумент к личности (ad hominem)	Б) Ссылка на мнение известного человека или эксперта
3) Аргумент к жалости	В) Нападки на личность оппонента вместо обсуждения его аргументов
4) Аргумент к большинству	Г) Утверждение, что что-то верно, потому что так считают многие

Правильный ответ: 1-Б, 2-В, 3-А, 4-Г

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

2. Установите соответствие между логическими ошибками и их примерами. Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

Логические ошибки	Примеры
1) Поспешное обобщение	А) «Если ты не со мной, значит, ты против меня!»
2) Апелляция к невежеству	Б) «Мой сосед курит и дожил до 90 лет, значит, курение не вредит здоровью!»
3) Ложная дилемма	В) «Никто не доказал, что инопланетяне не существуют, значит, они существуют!»
4) Подмена тезиса	Г) Обсуждение полезности спорта заменяется обсуждением стоимости спортивной формы

Правильный ответ: 1-Б, 2-В, 3-А, 4-Г

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

3. Установите соответствие между элементами аргументации и их функциями. Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

Элементы аргументации	Функции
1) Тезис	А) Утверждения, подтверждающие или опровергающие тезис
2) Аргументы	Б) Исходное положение, которое нужно доказать или опровергнуть
3) Демонстрация	В) Убеждение аудитории в своей правоте

- Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

Г) Основаны на конкретных примерах и случаях

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

Г) Отстаивать свою позицию, несмотря на разногласия

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

Правильный ответ: А, В, Б, Г

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

2. *Установите правильную последовательность действий при анализе чужого аргумента. Запишите правильную последовательность букв слева направо:*

- А) Определение тезиса (основной мысли) аргумента
- Б) Выявление используемых аргументов и доказательств
- В) Оценка логической связи между аргументами и тезисом
- Г) Определение сильных и слабых сторон аргумента

Правильный ответ: А, Б, В, Г

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

3. *Установите правильную последовательность действий при подготовке к дебатам. Запишите правильную последовательность букв слева направо:*

- А) Изучение позиции оппонентов и подготовка контраргументов
- Б) Определение своей позиции по обсуждаемой теме
- В) Разработка стратегии ведения дебатов
- Г) Сбор информации и доказательств в поддержку своей позиции

Правильный ответ: Б, Г, А, В

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

4. *Установите правильную последовательность этапов выявления логической ошибки в аргументации. Запишите правильную последовательность букв слева направо:*

- А) Формулировка аргумента в виде четких утверждений
- Б) Определение типа логической ошибки (например, апелляция к авторитету)
- В) Анализ структуры аргумента и выявление связей между утверждениями
- Г) Проверка соответствия структуры аргумента правилам логики

Правильный ответ: А, В, Г, Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

5. *Установите правильную последовательность этапов убеждения собеседника в своей точке зрения. Запишите правильную последовательность букв слева направо:*

- А) Представление своей точки зрения в ясной и понятной форме
- Б) Выслушивание точки зрения собеседника и проявление уважения
- В) Подкрепление своей точки зрения аргументами и доказательствами
- Г) Поиск точек соприкосновения и компромиссных решений

Правильный ответ: Б, А, В, Г

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

1. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Умение приводить _____ – важный навык для успешной аргументации.

Правильный ответ: доводы (аргументы, доказательства)

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

2. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Логическая _____ – это ошибка в рассуждении, которая делает аргумент недействительным.

Правильный ответ: ошибка

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

3. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Основная цель _____ – убедить слушателей в своей точке зрения.

Правильный ответ: аргументации / выступления / речи

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

4. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Чтобы аргумент был убедительным, он должен быть логичным, обоснованным и _____.

Правильный ответ: понятным / ясным / релевантным

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

5. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Использование _____ помогает сделать речь более яркой и запоминающейся.

Правильный ответ: примеров / иллюстраций / метафор

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

6. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Самый убедительный аргумент всегда основан на _____.

Правильный ответ: фактах (доказательствах, данных)

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

7. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Чтобы успешно опровергнуть чужой аргумент, нужно сначала его тщательно _____.

Правильный ответ: понять / проанализировать / изучить

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

8. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

В споре важно не только доказывать свою правоту, но и проявлять _____ к мнению оппонента.

Правильный ответ: уважение / внимание / терпимость

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

9. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Логическая ошибка «апелляция к большинству» означает, что что-то верно, потому что так думает _____.

Правильный ответ: большинство / все / много людей

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

10. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Хороший оратор умеет использовать _____ для усиления эмоционального воздействия на аудиторию.

Правильный ответ: примеры / истории / иллюстрации

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

1. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Основная задача аргументации – _____ свою точку зрения.

Правильный ответ: обосновать / доказать / подтвердить

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

2. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Перед началом спора важно определить _____ разногласий.

Правильный ответ: предмет / тему / суть

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

3. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Самый эффективный способ убедить оппонента – предложить _____ решение.

Правильный ответ: компромиссное / взаимовыгодное / общее

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

4. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Важно отличать аргументы, основанные на фактах, от аргументов, основанных на _____.

Правильный ответ: мнениях / эмоциях / чувствах

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

5. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Умение слушать и понимать собеседника – важный элемент _____ аргументации.

Правильный ответ: эффективной / успешной / конструктивной

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

6. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

В аргументации важно использовать не только логику, но и _____.

Правильный ответ: примеры / доказательства / факты

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

7. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

При подготовке к дебатам нужно продумать не только свои аргументы, но и _____ оппонента.

Правильный ответ: контраргументы / возможные ответы / возражения

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

8. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

Умение четко и ясно формулировать свои мысли – важный навык для _____ в споре.

Правильный ответ: победы / успеха / убеждения

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

Задания открытого типа с развернутым ответом

1. *Дайте ответ на вопрос. Запишите ответ, используя четкие компактные формулировки. Продумайте логику и полноту ответа.*

Почему важно уметь аргументировать свою точку зрения, и какие последствия могут возникнуть, если этого не уметь? Приведите пример.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат: Аргументация – это процесс представления обоснованных доводов (аргументов) для подтверждения своей точки зрения или убеждения других людей в ее правильности. Она включает в себя логику, доказательства, примеры и убедительную подачу.

Почему важно уметь аргументировать:

- достижение взаимопонимания позволяет эффективно общаться, убеждать других и находить общие решения.
- защита своих интересов помогает отстаивать свои права и принимать обоснованные решения.
- критическое мышление развивает способность анализировать информацию, выявлять ошибки и формировать собственное мнение.
- убеждение и влияние позволяет эффективно влиять на других людей, продвигать свои идеи и добиваться поставленных целей.

Последствия неумения аргументировать:

- неспособность отстоять свою позицию легко подвергаться влиянию других, принимать невыгодные решения.
- недопонимание и конфликты проблемы в общении, спорах и принятии совместных решений.
- манипуляции легкая уязвимость для манипуляций со стороны других людей, неспособность распознать ложь и дезинформацию.
- неэффективность в работе/учебе трудности при презентации идей, защите проектов, ведении переговоров.

Например, в романе «Преступление и наказание» Ф.М. Достоевского главный герой, Родион Раскольников, страдает от неумения аргументировать свои идеи в спорах с Порфирием Петровичем. Он пытается оправдать свое преступление рациональной теорией, но его доводы оказываются слабыми и противоречивыми. Это приводит к его разоблачению, моральным страданиям и в конечном итоге – к признанию вины. Неспособность Раскольникова убедительно аргументировать свою позицию играет ключевую роль в его трагической судьбе.

Критерий оценивания: правильный ответ должен содержать следующие смысловые элементы (обязательный минимум): «определение аргументации», «причины, почему важно уметь аргументировать», «последствия неумения аргументировать».

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

2. Дайте ответ на вопрос. Запишите ответ, используя четкие компактные формулировки. Продумайте логику и полноту ответа.

В чем разница между логичным и убедительным аргументом? Может ли аргумент быть логичным, но не убедительным, и наоборот? Приведите пример.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат: Логичность аргумента основана на строгих правилах логики, где заключение вытекает из посылок. Она последовательна, непротиворечива и опирается на рациональные доказательства.

Убедительность аргумента оказывает воздействие на аудиторию, изменяя ее мнение или побуждая к действию. Он может опираться не только на логику, но и на эмоции, ценности, авторитет и личный опыт.

Аргумент может быть логичным, но не убедительным, если он слишком сложен для понимания аудитории, не соответствует ее ценностям или не вызывает эмоционального отклика.

Аргумент может быть убедительным, но не логичным, если он опирается на ложные посылки, манипулирует эмоциями или использует софизмы.

Например, в комедии «Горе от ума» А.С. Грибоедова, Чацкий представляет множество логичных аргументов, критикуя московское общество за его консерватизм и подражание западному. Однако, его речи не убеждают

большинство окружающих, так как его идеи чужды их ценностям и образу жизни. Его логичные доводы воспринимаются как дерзость и вольнодумство. С другой стороны, Молчалин, хотя и не блещет логикой, убедителен в глазах Фамусова, так как разделяет его взгляды и умело подстраивается под его интересы. Его аргументы могут быть лицемерными и основанными на корысти, но они эффективны для достижения его целей.

Критерий оценивания: правильный ответ должен содержать следующие смысловые элементы (обязательный минимум): «определение логичности аргумента», «определение убедительности аргумента», наличие примера.

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

3. Дайте ответ на вопрос. Запишите ответ, используя четкие компактные формулировки. Продумайте логику и полноту ответа.

Какие наиболее распространенные логические ошибки допускают люди в спорах, и как их можно избежать? Приведите примеры.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат: Распространенные логические ошибки:

Аргумент к личности – критика не аргумента, а личности оппонента.

Аргумент к большинству – утверждение истинно только потому, что в него верят многие.

Аргумент к авторитету – ссылка на авторитет в вопросе, где он не является экспертом.

Ложная дилемма – представление только двух вариантов, игнорируя другие возможности.

Подмена тезиса – отклонение от изначальной темы спора, подмена предмета обсуждения.

Соломенное чучело – искажение позиции оппонента для облегчения ее опровержения.

После этого, значит по причине этого – принятие причинно-следственной связи на основе временной последовательности.

Круговая аргументация – доказательство тезиса через его повторение в других словах.

Почему эти ошибки являются логическими – Они нарушают правила логического рассуждения, приводя к неверным выводам из представленных данных. Они искажают процесс аргументации, уводя от рационального обсуждения.

Как избежать этих ошибок:

– критически оценивать информацию – анализировать источник, проверять факты.

– сосредоточиться на аргументах, а не на личности – уважать оппонента, даже если не согласен с ним.

– определять область компетенции – не ссылаться на авторитеты вне их сферы.

– рассматривать все варианты – не ограничивать обсуждение двумя возможностями.

- придерживаться темы – не уходить от сути спора.
 - точно формулировать позиции – понимать и корректно излагать точку зрения оппонента.
 - искать причинно-следственные связи – различать корреляцию и причинность.
 - избегать повторений – обосновывать тезис независимыми аргументами.
- Аргумент к личности – «Ты можешь говорить что угодно о вреде курения, но ты сам куришь, поэтому твои аргументы недействительны» – личные качества человека не влияют на истинность или ложность его утверждений.
- Как избежать: Сосредоточьтесь на аргументах оппонента, а не на его личности.
- Аргумент к большинству – «Все так думают, значит, это правда!» или «Миллионы людей не могут ошибаться!» – Популярность идеи не делает её истинной.
- Как избежать: Не принимайте утверждения на веру только потому, что они широко распространены. Ищите доказательства и логическое обоснование.
- Аргумент к авторитету – «Мой врач сказал, что вакцины вызывают аутизм, значит, это правда» (Врач может быть не экспертом в области вакцинологии) – Авторитет должен быть экспертом в конкретной области, и даже тогда его мнение не является абсолютной истиной.
- Как избежать: Проверяйте компетентность авторитета и ищите подтверждение его слов из других источников.
- Ложная дилемма – «Если ты не с нами, значит, ты против нас» – Реальность часто более сложна и предлагает множество промежуточных вариантов.
- Как избежать: Всегда ищите другие возможности и не ограничивайте себя двумя вариантами.
- Соломенное чучело – «Оппонент хочет увеличить финансирование образования. Значит, он хочет забрать все деньги у армии и оставить страну без защиты!» (Искажение позиции оппонента) – Вы опровергаете не реальный аргумент, а его искаженную версию.
- Как избежать: Точно и честно представляйте позицию оппонента, прежде чем критиковать ее.
- Скользкий путь – «Если мы разрешим однополые браки, то скоро люди начнут жениться на животных и машинах!» – Нет достаточных оснований полагать, что одна ситуация неизбежно приведет к другой.
- Как избежать: Требуйте доказательств, что одна ситуация действительно приведет к другой, и что эти последствия неизбежны.
- Поспешное обобщение – «Я встретил двух грубых водителей BMW, значит, все водители BMW – грубияны» – Нельзя делать общие выводы на основе небольшого количества примеров.
- Как избежать: Собирайте достаточно данных, чтобы сделать обоснованный вывод.
- После этого, значит по причине этого – «После того, как я надел свой счастливый носок, моя команда выиграла. Значит, мой носок принес победу!» – Временная последовательность не означает причинно-следственной связи.

Как избежать: Ищите реальные причинные связи и не делайте поспешных выводов на основе случайных совпадений.

Критерий оценивания: правильный ответ должен содержать следующие смысловые элементы (обязательный минимум): 1) перечисление распространенных логических ошибок, 2) объяснение, почему эти ошибки являются логическими, 3) способы избежать этих ошибок.

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

4. Дайте ответ на вопрос. Запишите ответ, используя четкие компактные формулировки. Продумайте логику и полноту ответа.

Каковы основные этапы подготовки к публичному выступлению, цель которого – убедить аудиторию в своей точке зрения? Опишите каждый этап подробно.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат: Основные этапы подготовки к убедительному публичному выступлению:

– Определение цели и задачи выступления:

Цель: Что вы хотите, чтобы аудитория сделала, подумала или почувствовала после выступления? (Например, поверила в вашу точку зрения, поддержала ваш проект).

Задача: Какие конкретные шаги нужно предпринять в выступлении, чтобы достичь цели? (Например, представить аргументы, опровергнуть контраргументы, вызвать эмоции).

Рекомендации: Сформулируйте цель четко и конкретно. Запишите ее. Цель должна быть измеримой и достижимой.

– Анализ аудитории:

Цель: Понять, кто будет слушать ваше выступление. Узнать их знания, интересы, убеждения, ценности и ожидания.

Вопросы: Кто эти люди? Что они уже знают о теме? Что они думают о моей точке зрения? Какие аргументы будут для них наиболее убедительными? Что их мотивирует?

Рекомендации: Используйте разные источники информации (опросы, социальные сети, отзывы). Адаптируйте свою речь под особенности аудитории.

– Сбор и организация материала:

Цель: Собрать достаточно информации, чтобы подкрепить свои аргументы фактами, примерами, статистикой, цитатами и другими доказательствами.

Рекомендации: Используйте надежные источники (научные статьи, экспертные мнения, проверенные данные). Организуйте материал логически (например, в виде плана или схемы).

– Разработка структуры выступления:

Цель: Создать четкий и логичный каркас для вашего выступления, чтобы аудитория легко следовала за вашей мыслью.

Структура:

Вступление: Привлечь внимание, представить тему и цель, обозначить структуру выступления.

Основная часть: Представить аргументы в пользу вашей точки зрения, подкрепить их доказательствами, опровергнуть контраргументы.

Заключение: Подвести итоги, повторить ключевые моменты, призвать к действию.

Рекомендации: Используйте ясные и понятные формулировки. Соблюдайте баланс между аргументами и доказательствами.

– Написание текста выступления (или тезисов):

Цель: Сформулировать свои мысли четко и лаконично. Подготовить текст или тезисы, которые помогут вам не сбиться с темы и не забыть важные моменты.

Рекомендации: Используйте простой и понятный язык. Избегайте сложных терминов и длинных предложений. Подготовьте примеры, истории и другие иллюстрации.

– Репетиция:

Цель: Отработать выступление, чтобы говорить уверенно, естественно и убедительно.

Рекомендации: Репетируйте вслух, стоя перед зеркалом или записывая себя на видео. Обратите внимание на свой темп речи, голос, жесты и мимику.

– Подготовка визуальных материалов (если необходимо):

Цель: Сделать выступление более наглядным и интересным.

Рекомендации: Используйте слайды, графики, фотографии и другие визуальные элементы. Убедитесь, что они хорошо видны и понятны аудитории.

Подготовка к ответам на вопросы:

Цель: Предвидеть возможные вопросы аудитории и подготовить ответы на них.

Рекомендации: Продумайте контраргументы и способы их опровержения.

Подготовьте дополнительные материалы, которые могут пригодиться при ответах на вопросы.

Критерий оценивания: правильный ответ должен содержать следующие смысловые элементы (обязательный минимум): 1) перечисление этапов подготовки к выступлению, 2) описание каждого этапа с указанием его цели, 3) рекомендации по успешному выполнению каждого этапа.

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

5. Дайте ответ на вопрос. Запишите ответ, используя четкие компактные формулировки. Продумайте логику и полноту ответа.

Что такое «контраргумент» и как правильно его использовать в споре?

Приведите примеры успешного и неуспешного использования контраргументов.

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат: Контраргумент – это аргумент, направленный на опровержение или ослабление точки зрения оппонента (или ваших собственных предыдущих аргументов).

Как правильно использовать контраргумент:

- четко сформулируйте контраргумент – точно передайте суть аргумента, который вы собираетесь опровергнуть.
- обоснуйте опровержение – предоставьте доказательства, логические рассуждения или другие аргументы, показывающие слабость контраргумента.
- признайте сильные стороны (если они есть) – даже если вы не согласны, признайте любые обоснованные моменты в позиции оппонента.
- предложите альтернативу (желательно) – если возможно, представьте свою точку зрения как более обоснованную.

Примеры:

- Успешное использование:

Ситуация: Спор о необходимости введения новых налогов.

Аргумент оппонента: «Новые налоги убьют малый бизнес».

Контраргумент (успешный): «Действительно, высокие налоги могут негативно сказаться на малом бизнесе. Однако, согласно исследованию [ссылка], льготное налогообложение для малых предприятий, предусмотренное в нашей реформе, позволяет сгладить этот эффект. Кроме того, дополнительные средства, полученные от налогов, пойдут на финансирование [конкретная программа], которая поможет малому бизнесу развиваться».

- Неуспешное использование:

Ситуация: Спор о необходимости вакцинации.

Аргумент оппонента: «Вакцины вызывают аутизм».

Контраргумент (неуспешный): «Это просто глупость! Все знают, что это неправда!» (Нет обоснования, аргумент к личности).

Альтернативный контраргумент (более успешный): «Утверждение о связи между вакцинами и аутизмом было многократно опровергнуто научным сообществом. Крупные исследования, проведенные [название исследования], не нашли никакой связи. Более того, существует высокий риск для здоровья непривитых людей, которые могут заразиться опасными инфекциями».

- Пример контраргумента (успешный, в случае с тем же вопросом о вакцинации):

Ситуация: Спор о необходимости вакцинации.

Аргумент оппонента: «Я не хочу делать вакцину, потому что боюсь побочных эффектов».

Контраргумент (успешный): «Я понимаю ваши опасения, побочные эффекты вакцинации действительно возможны, но они обычно незначительны (например, небольшая температура или боль в месте укола) и проходят быстро. Серьезные побочные эффекты крайне редки. В то же время, риск заболеть и получить более серьезные последствия от болезни, от которой прививка защищает, значительно выше. Кроме того, вакцинация защищает не только вас, но и окружающих, особенно тех, кто не может быть привит по медицинским показаниям». (Признает опасения, предоставляет информацию о рисках, предлагает альтернативу – вакцинацию, которая защищает).

Критерий оценивания: правильный ответ должен содержать следующие смысловые элементы (обязательный минимум): 1) определение контраргумента, 2) объяснение, как правильно использовать контраргумент, 3) примеры успешного и неуспешного использования контраргументов.

Компетенции (индикаторы): ОПК-2 (ОПК-2.1)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Теория и практика аргументации» соответствует требованиям ФГОС ВО.

Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 47.04.01 Философия.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объеме.

Виды оценочных средств, включенные в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению.

Председатель учебно-методической
комиссии института философии



Пидченко С.А.

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобренны изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)