

УДК 378.11.015.31:159.955.6]:[811.161.2'276.6:62]](477)(045)

DOI <https://doi.org/10.32782/2522-4077-2023-205-29>

## ФОРМУВАННЯ У СТУДЕНТІВ ТЕХНІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ НАВИЧОК АРГУМЕНТАЦІЇ (З ДОСВІДУ ВИКЛАДАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ (ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ))

## FORMING ARGUMENTATION SKILLS OF STUDENTS MAJORING IN TECHNICAL SPECIALTY (FROM THE EXPERIENCE OF TEACHING THE UKRAINIAN LANGUAGE (FOR PROFESSIONAL PURPOSES))

Таможська І.В.,

*orcid.org/0000-0003-0865-2380*

*доктор педагогічних наук,*

*викладач-методист циклової комісії мови та літератури*

*Харківського автотранспортного фахового коледжу*

У запропонованій статті репрезентовано систему авторських вправ (некомунікативні, умовно-комунікативні, ситуативно-комунікативні) для формування навичок аргументації, що виконували студенти технічних спеціальностей в усній та письмовій формі. Акцентовано увагу на ефективності вправ як дидактичного засобу, що використовується на заняттях з української мови (за професійним спрямуванням) для формування в студентів навичок аргументації, що сприяє ситуативно зумовленому діалогічному спілкуванню майбутніх фахівців (механіків / електромеханіків) із замовниками послуг із технічного обслуговування й ремонту колісних транспортних засобів / їх складових частин (систем), колегами, постачальниками, керівником автосервісного / автотранспортного підприємства, роботодавцем. До вправ додаються інструкції / таблиці / моделі / схеми / алгоритми / «хмари слів» / зразки / теоретичний матеріал. З'ясовано, що підґрунтям для оволодіння майбутніми фахівцями навичками аргументації є наявні стійкі знання на рівні фахового спілкування, зокрема професійної технічної термінології (міжгалузевої / вузькоспеціальної), теоретичні знання щодо структурних елементів / типів / видів / способів аргументації та комунікативно значущих закономірностей аргументативного діалогу, а саме: 1) семантичних (зміст аргументів / тез визначає належність актів аргументування до предмета розмови); 2) синтаксичних (тези, аргументи / контраргументи мають певну послідовність; суттєвим є розміщення конкретного акту аргументації серед інших аргументативних актів; модальність і структура аргументації впливає на її послідовності); 3) прагматичних (дотримання правил, що сприяють ефективному / доречному аргументуванню). Крім цього, важливу роль відіграють набутий комунікативно-мовленнєвий досвід під час практичного навчання на автосервісних / автотранспортних підприємствах, а також такі вміння: 1) правильно й логічно поєднувати мовні одиниці / інтонаційно оформлювати репліки відповідно до мети висловлювання; 2) узгоджувати власне висловлення із заданою темою / професійно орієнтованою ситуацією; 3) оперувати фаховими знаннями в межах діалогу; 4) сприймати / критично аналізувати / інтерпретувати інформацію відповідно до стратегій поведінки співрозмовника; 5) обґрунтовувати власну позицію; 6) визначати підстави інших точок зору; 7) прогнозувати / скеровувати ймовірні наміри опонента для вирішення професійних завдань / виконання службових функцій.

Запропоноване навчально-методичне забезпечення (умовно-комунікативні, ситуативно-комунікативні вправи) сприяє свідомому використанню професійної лексики в аргументативному діалозі різного функціонального типу за такими моделями: «виконавець послуг ↔ замовник послуг», «фахівець ↔ фахівець», «механік / електромеханік ↔ постачальник», «механік / електромеханік ↔ керівник автосервісного / автотранспортного підприємства», «механік / електромеханік ↔ роботодавець». Презентовані методичні напрацювання передбачають роботу над усвідомленням необхідності оволодіння навичками аргументації для ефективного діалогічного спілкування фахівців технічної галузі із замовниками послуг / колегами / постачальниками / керівником підприємства / роботодавцем.

**Ключові слова:** дидактичний матеріал, навички аргументації, некомунікативні вправи, ситуативно-комунікативні вправи, умовно-комунікативні вправи, студенти технічних спеціальностей.

The article presents a system of activities (non-communicative, conditional-communicative, situational-communicative) designed by the author for the formation of argumentation skills. The activities are aimed to be performed by students of technical specialties in oral and written form. The focus is on the effectiveness of activities as a didactic tool, which is used in Ukrainian language classes (for professional purposes) for the formation of students' argumentation skills, which contributes to the situationally conditioned dialogic communication of future specialists (mechanics / electromechanics) with customers of wheel maintenance and repair services for vehicles / their components (systems), colleagues, suppliers, head of a car service / motor vehicle enterprise, employer. Activities are supplemented with instructions / charts / models / schemes / algorithms / «word clouds» / communicative situations / patterns / theoretical material. It has been found out that mastering argumentation skills by future specialists is grounded on the available profound knowledge at the level of professional communication, in particular professional technical terminology (interdisciplinary / highly specialized), theoretical knowledge about structural elements / types / kinds / methods of argumentation and communicatively significant regularities of argumentative dialogue, namely: 1) semantic (the content of arguments / statements determines the attitude of argumentation acts to the subject of conversation); 2) syntactic (statements, arguments / counterarguments have a certain sequence; it is essential to place a specific argumentation act among other argumentative acts; the modality and structure of the argumentation affects its sequence); 3) pragmatic (following the rules that contribute to effective/appropriate argumentation). Moreover, a significant role is played by the acquired communicative and speech experience during practical training at car service / motor transport enterprises, as well as the following skills: 1) to correctly and logically combine speech units / to intone phrases according to the purpose of utterance; 2) to coordinate one's own expression with a given topic / professionally focused situation; 3) to utilize professional knowledge within the dialogue; 4) to perceive / critically analyze / interpret information in accordance with the interlocutor's behavioural strategies; 5) to justify one's own position; 6) to determine the grounds of other points of view; 7) to predict / direct your opponent's perspective intentions to solve professional tasks / perform official functions.

The educational and methodological support (conditional-communicative, situational-communicative activities) presented in the article promotes the conscious use of professional vocabulary in argumentative dialogue of various functional types according to the following models: «service provider ↔ service customer», «specialist ↔ specialist», «mechanic / electromechanic ↔ supplier», «mechanic / electromechanic ↔ head of a car service / motor vehicle enterprise», «mechanic / electromechanic ↔ employer». The methodological studies described involve work on awareness of the need to master argumentation skills for effective dialogic communication of technical industry specialists with customers of services / colleagues / suppliers / head of an enterprise / employer.

**Key words:** didactic material, argumentation skills, non-communicative activities, situational-communicative activities, conditional-communicative activities, students of technical specialties.

**Постановка проблеми.** Вища освіта реалізує певний рівень знань, необхідних людині в контексті її кваліфікації (Г. Косарева, О. Василенко, Н. Бреславець, І. Таможська, І. Анікіна, Н. Мордовцева) [11, с. 466]. Із вивченням гуманітарних дисциплін у системі професійно-технічної освіти здебільшого пов'язані мовні / професійно орієнтовані знання для реалізації комунікативної мети й задоволення особистих комунікативних потреб у різних сферах, а також для професійного становлення майбутнього фахівця.

Для ефективності професійно орієнтованої комунікації за моделями «виконавець послуг ↔ замовник послуг», «механік / електромеханік ↔ механік / електромеханік», «механік / електромеханік ↔ постачальник», «механік / електромеханік ↔ керівник автосервісного / автотранспортного підприємства», «механік / електромеханік ↔ роботодавець» майбутні фахівці повинні володіти механізмами мовленнєвого впливу, одним із яких є аргументація. Унаслідок мовленнєвого впливу, як зазначає О. Яшенкова, в адресата можуть формуватися настанови, наміри, уявлення, оцінки, що згодом зумовлять таку організацію його поведінки, на яку розраховує відправник повідомлення [10, с. 144].

Аргументація в мовленнєвій діяльності механіка / електромеханіка є переконанням суб'єктів (замовника послуг, керівника автосервісного / автотранспортного підприємства, колеги, постачальника, роботодавця) у тому, щоб вони змінили позицію / прийняли виважене рішення за допомогою міркувань, ураховуючи ймовірні позитивні / негативні наслідки певних дій. У такій аргументації наявна суб'єктивна оцінка сукупності результату всіх попередніх комунікативних актів (особистий досвід), актуального й парціального взаємовпливу механіка / електромеха-

ніка та замовника послуг / керівника автосервісного / автотранспортного підприємства, колеги, постачальника. Предметом такої аргументації є надання замовнику якісних послуг із технічного обслуговування й ремонту колісних транспортних засобів та їх складових частин / систем.

Приймаючи рішення, суб'єкт конструює аргументи за моделлю «за ↔ проти», визначає їхню вагомість, з'ясовує протиріччя між ними, оцінює релевантні / прийнятні аргументи, порівнює можливі рішення на основі відповідних аргументів. Замовник послуг швидше погодиться з рішенням, пропозицією механіка / електромеханіка, якщо очевидним для нього буде зв'язок цих рішень і пропозицій із його суб'єктивними цілями, інтересами, потребами, цінностями.

Висловлюючи згоду або незгоду, механік / електромеханік не лише демонструє свій психологічний стан, а й повідомляє співрозмовнику (замовнику послуг, керівнику автосервісного / автотранспортного підприємства, колезі, постачальнику) інформацію, що містить пропозицію, впливає на нього таким чином, що підказує / корегує, як саме потрібно сприйняти інформацію.

Отже, володіння навичками аргументації як засобом мовного переконання є однією з вимог до комунікативної компетентності сучасного фахівця технічної галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У контексті нашого дослідження доцільно акцентувати увагу на наукових здобутках К. Бураї, Н. Дьоміної, Н. Григорян, Н. Колотілової, Е. Коляди, Т. Мусійчук, І. Шкіцької щодо прикладних аспектів / міждисциплінарного характеру / мультимодальності аргументації.

Як зазначає Н. Колотілова, у структурному аспекті поняття теоретичної та практичної аргументації можна зіставити з поняттями «теоретичне міркування», що спрямоване на обґрунтування знання, та «практичне міркування», що обґрунтовує дії людини. У практичній аргументації обґрунтування стосується насамперед різних способів реалізації мети, з яких аргументатор вибирає той, у якому він намагається переконати аудиторію / співрозмовника. У такому разі аргументи являють собою імперативи [3; с. 259, 261].

Вивчаючи питання логіко-філософського аспекту прийняття рішень, К. Бура наголошує на ефективності застосування інструментарію мультимодальної аргументації в різних сферах людської діяльності: активне використання візуальної аргументації з вербальним компонентом утворює «поле для прийняття рішень». Одночасне використання двох і більше модусів аргументації впливає на ефективність переконання, що є метою аргументативного процесу [1, с. 85].

Дослідження Е. Коляди, Т. Мусійчук присвячені емоційним аргументам обурення, вербалізованих за допомогою словосполук / речень, у яких міститься критика / звинувачення / суперечка / вимога / пояснення тощо [4, с. 21]. У наукових розвідках Н. Дьоміної та Н. Григорян розглянуто аргументативну діалогічну єдність, у якій реалізуються відносини стимулу та реакції; друга репліка породжується першою, залежить від неї / не існує без неї. Виокремлено кооперативні (в основі мовної взаємодії – спільна дія), координуючі (мета – зміна / корегування думки партнера в комунікації) та ерістичні (мовна взаємодія заснована на протидії співрозмовників) діалогічні єдності [2, с. 37].

Аргументованість компліментарних висловлювань, аргументативне вживання експресивів у спонукальному дискурсі, аргументування компліментами певного стану речей / ставлення мовця до співрозмовника – це, на думку І. Шкіцької, ті тактичні прийоми, які підвищують значимість опонента. Головна мета аргументування компліментарних висловлювань – підкреслення повідомлюваного / попередження викриття маніпулятивних намірів мовця [9, с. 123].

**Мета статті** – репрезентувати авторську систему вправ (некомунікативні, умовно-комунікативні, ситуативно-комунікативні) для формування в студентів-механіків / електромеханіків навичок аргументації на заняттях з української мови (за професійним спрямуванням).

**Виклад основного матеріалу.** Система вправ (некомунікативні, умовно-комунікативні, ситуативно-комунікативні), призначена для формування в студентів-механіків / електромеханіків навичок аргументації, нами структурована зважаючи на такі теоретичні положення: аргументація – наявна мовленнєва діяльність, що має низку особливостей: 1) чітко визначена

комунікативна мета – переконати співрозмовника / адресата, змінити позицію суб'єкта за допомогою міркування; 2) адресат здебільшого є не лише об'єктом впливу, а й суб'єктом, що має власну активну позицію, яку відстоює; 3) основними змістовими елементами мови є аргументи, які наводяться на захист власної позиції, і контраргументи, які є доказами адресата на захист протилежної позиції; 4) видозміна протилежних позицій в аргументаційній мові може бути причиною для виникнення конфлікту; 5) наявні особисті / соціальні установки активізуються в аргументаційному процесі; 6) увага, розуміння, сприйняття є внутрішніми опосередкованими процесами в аргументації (І. Таможська) [7, с. 120]. Також ми врахували вимоги, визначені І. Скріль, а саме: 1) забезпечити розвиток підготовленого й непідготовленого мовлення / послідовність формування необхідних навичок й умінь, реалізацію когнітивної / мовленнєвої / емоційної активності студентів; 2) навчити студентів уникати труднощів у комунікації; 3) відповідати рівню мовленнєвої підготовки студентів [5, с. 121].

Некомунікативні вправи є підготовчими для виконання умовно-комунікативних і ситуативно-комунікативних вправ, оскільки вони сприяють актуалізації опорних знань із теорії аргументації. Умовно-комунікативні вправи спрямовані на відпрацювання майбутніми фахівцями технічної галузі вмій аргументувати, ситуативно-комунікативні – на імітаційну діалогічну практику з використанням аргументації за різними функціональними моделями (виконавець послуг ↔ замовник послуг, фахівець ↔ фахівець, механік / електромеханік ↔ постачальник, фахівець ↔ керівник підприємства / роботодавець), зважаючи на діалогічний контекст. У вправах наявна умовна вмотивованість мовленнєвого вчинку, що відображає зміст професійної діяльності механіка / електромеханіка. Активізації навчальної діяльності майбутніх фахівців, зокрема, під час виконання умовно-комунікативних і ситуативно-комунікативних вправ сприяла організація парної / групової взаємодії.

*Приклади некомунікативних вправ.*

1. Запишіть до кожного терміна («теза», «аргумент», «аргументація», «демонстрація») вірш (синквейн) за алгоритмом: тема (іменник) → означення теми (два прикметники) → активність / дієвість, пов'язана з темою (три дієслова) → розуміння теми (фраза з чотирьох слів) → слововисновок (іменник).

*Орієнтовні відповіді.*

*Теза / Аргументи / Аргументація / Демонстрація.*

*Положення / Докази / Процес / Спосіб.*

*Зрозуміла, чітка / Контекстуальні, візуальні / Раціональна, контекстуальна / Ефективна, креативна.*

*Обґрунтовується, оперувати, прочитати / Добирати, придумувати, підсилюють / Наводиться, простежується, характеризується / Використовується, припускає, доводить.*

*Що потрібно було довести / Не суперечать один одному / Обґрунтування людиною певної концепції / Форма логічного зв'язку міркувань.*

*Твердження / Судження / Засіб / Пояснення.*

2. Запишіть ключові слова / словосполучення, за допомогою яких можна розкрити зміст понять: «аргументація», «теза», «аргументи», «демонстрація», «суб'єкт аргументації», «об'єкт аргументації», «контраргументи», «проста аргументація», «складна аргументація», «аргументаційний діалог», «спростування аргументів».

3. За поданими асоціативними рядами визначте тематичні групи.

*Асоціативні ряди:* 1) підміна / втрата тези, протиріччя в аргументах, помилки аналогії, надмірне обґрунтування, «коло в доведенні»; 2) пряме, непряме, апологічне; 3) «аргумент до авторитету», «аргумент до традиції», «аргумент до новизни», «аргумент до більшості», «аргумент до емоцій»; 4) підсилюючі обґрунтування аудіовізуальними матеріалами; використовувати статистичні дані / факти / особистий досвід / думки авторитетних людей; не зловживай іншомовними термінами; добирай аргументи, що не суперечать один одному; опирайся на відомі / достовірні джерела аргументів; добирай аргументи, які є коректними для співрозмовників / слухачів; 5) контрастивний аналіз, указівка на перспективу, обґрунтування оцінок.



*Тематичні групи:* 1) логічні помилки в аргументації; 2) види доведення; 3) нерелевантні аргументи; 4) загальні правила аргументації; 6) тактики аргументаційної стратегії.

4. Оберіть із «хмари слів» терміни, що відповідають дефініціям: 1) судження, істинність якого обґрунтовують у процесі доведення; 2) твердження, за допомогою яких обґрунтовується теза; 3) наявна мовленнєва діяльність, метою якої є зміна позиції суб'єкта за допомогою міркувань; 4) аргументація, у якій підстави зміни переконань повністю усвідомлюються адресатом аргументації; 5) аргументація, у якій підстави зміни переконань не повністю усвідомлюються адресатом; 6) аргументація, у якій обґрунтовується / критикується одна теза; 7) аргументація, у якій обґрунтовуються / критикуються дві й більше тези; 8) зв'язне міркування, у якому всі аргументи взаємозалежні й тільки разом відстоюють певну точку зору; 9) послідовне міркування, у якому кожний наступний аргумент підтримує попередній у захисті певної точки зору; 10) аргументація, у якій аргументи не пов'язані між собою, вони є незалежними підставами для тези; 11) особа, яка змінює переконання іншої особи; 12) особа, чий переконання змінюються; 13) форма логічного зв'язку між аргументами й тезою; 14) докази, які важко заперечити / піддати сумніву, адже це аксіоми / закони природи / дані досліджень; 15) докази, що не мають достатньої сили переконання; 16) аргументація, у якій спочатку наводяться найсильніші аргументи, а потім – менш сильні, завершення – висновок / спонукання до дії; 17) аргументація, у якій слабкі аргументи є доповненням до сильних, вони не є самостійними; 18) підстава, доказ, які наводять для обґрунтування, підтвердження думки, що суперечить поглядам співрозмовника, чиймсь аргументам.

*«Термінологічні хмари слів»:* теза (1), аргументи (2), аргументація (3), раціональна аргументація (4), ірраціональна аргументація (5), проста аргументація (6), складна аргументація (7), сурядна аргументація (8), підрядна аргументація (9), множинна аргументація (10), суб'єкт аргументації (11), адресат аргументації (12), демонстрація (спосіб доведення) (13), сильні аргументи (14), слабкі аргументи (15), низхідна аргументація (16), висхідна аргументація (17), контраргументи (18).

*Довідка.* «Хмара слів» є одним із засіб візуалізації, за допомогою якого на символічному зображенні відтворюють ключові слова з теми вивчення, наприклад для створення завдань із філологічних дисциплін (І. Таможська) [6], що сприяє пізнавальній активності студентів-механіків / електромеханіків.

Отже, некомунікативні вправи (установлення відповідності терміна й дефініції, визначення тематичних груп за асоціативними рядами, систематизація ключових слів до термінів, складання неримованого вірша за алгоритмом), які виконували студенти-механіки / електромеханіки на заняттях з української мови (за професійним спрямуванням), сприяли закріпленню знань із теорії аргументації (термінологічна лексика, структура / особливості структурних елементів / види / типи аргументації). Такі знання є підґрунтям для виконання умовно-комунікативних і ситуативно-комунікативних вправ.

*Приклади умовно-комунікативних вправ.*

1. Наведіть два-три переконливі аргументи на підтримку тез, використовуючи морфолого-синтаксичні маркери когерентності, як-от: *Я так уважаю, бо / оскільки / тому що...; Свою позицію хочу аргументувати низкою міркувань...; Спробую переконати Вас такими аргументами...; Це доводить...; Підтвердженням цього є...; Моє переконання ґрунтується на тому, що...* Визначте тип зв'язку між аргументами (підрядний / сурядний / множинний), використовуючи прийом «Думай уголос».

*Тези.* 1. Необхідно проводити технічне обслуговування / ремонт дорожніх транспортних засобів. 2. В умовах великої запорошеності варто замінити оливу в піддоні картера двигуна автомобіля, злити осадок із корпусів фільтрів очищення оливи.

Довідка

Таблиця 1

## Складна аргументація: тип зв'язку аргументів

Тип зв'язку аргументів	Схема
Підрядний (лінійний)	Аргумент 1 + Аргумент 2 + Аргумент n → Теза
Сурядний	Аргумент 1 + Аргумент 2 + Аргумент n ↓ Теза
Множинний	Аргумент 1 ↓ Аргумент 2 → Теза ← Аргумент n

2. В Україні планується запровадження таких новацій: 1) електронні бланки протоколу обов'язкового технічного контролю транспортних засобів юридичних осіб, які надають послуги з автомобільного перевезення; 2) проведення виконавцем обов'язкового технічного контролю фото- / відеофіксації процесу перевірки конструкції / технічного стану транспортного засобу, про що попереджатимуть замовника.

Запишіть аргументи на користь таких новацій.

3. Доберіть і запишіть по два-три аргументи до тез, закодованих у «хмарі слів». Визначте сильні / слабкі аргументи.

*Тези, закодовані в «хмарі слів».* Стайлінг – ефективний засіб для створення індивідуального стилю автомобіля. Кожен повинен дбати про свій автомобіль. Надійність / довговічність – важливі показники автомобільного двигуна. Ford Mondeo – кращий автомобіль для сім'ї. Власникам автомобілів необхідно вчасно замінювати скло в автомобілі зі значними / небезпечними недоліками.

*Довідка.* Критерії визначення сильних аргументів: 1) повинні «підкріплюватися» фактами; 2) бути актуальними для співрозмовника, стосуватися суті справи.

*Дайте відповідь на запитання.*

Із якою метою в аргументаційній мові використовують сильні / слабкі аргументи? Обґрунтуйте свою думку.

4. Доберіть і запишіть по два-три аргументи та контраргументи до наведених тез.

*Тези.* Сезонне технічне обслуговування автомобілів: переваги / недоліки. Легалізація автомобілів в Україні з правим кермом: за / проти. Православна атрибутика в автомобілях: за / проти.

*Дайте відповідь на запитання.*

Чи доцільно в професійному спілкуванні використовувати контраргументи? Обґрунтуйте свою думку.

5. Уявіть, що Ви влаштуєтеся на роботу на автосервісне підприємство. Складіть текст самопрезентації. Доведіть роботодавцю, що Ви є найкращим кандидатом на посаду електромеханіка (у Вас переважає внутрішня мотивація; Ваша мета збігається з метою підприємства; Ви компетентний спеціаліст, готовий докладати максимум зусиль для виконання посадових обов'язків; маєте досвід роботи на суміжних посадах; вільно володієте українською / англійською / французькою мовою; маєте посвідчення водія категорії B, C; займаєтесь спортом тощо).

*Дайте відповіді на запитання.*

Який зі способів розташування аргументів Ви обрали: низхідний / висхідний? Чому? Назвіть переваги / недоліки методу інтерв'ювання для проведення співбесіди з кандидатом на вакантну посаду електромеханіка автосервісного підприємства.

6. Створіть аргументативні єдності, в яких чергується згода та незгода: один зі співрозмовників висловлює аргумент на підтримку певної позиції, а інший – реагує на це твердження,

висловлюючи свою думку за моделлю «Так, ..., але...». Визначте вид діалогічних єдностей: кооперативна / координуюча / ерістична? Обґрунтуйте свою відповідь.

*Дискусійні теми:* «Надійність і довговічність двигуна автомобіля залежить від покращення умов роботи його деталей та вузлів (захист поверхонь тертя від абразивних частинок / забрудненя), удосконалення системи змащення», «Колір і номерні знаки автомобіля мають значення для їх власників», «Водій, який потрапив у затор, має час для телефонної розмови / прослуховування аудіокниги / перевірки рідини в омивачі скла».

*Довідка.* Основа мовної взаємодії в кооперативних діалогічних єдностях – спільна дія, спрямована на успіх у досягненні комунікативної мети обома співрозмовниками. Мета координуючих діалогічних єдностей – змінити думку співрозмовника, погодити різні, як здається одному з комунікантів, точки зору щодо певного питання. Мовна взаємодія в ерістичних діалогічних єдностях заснована на протидії співрозмовників, що призводить до досягнення комунікативної мети одним із комунікантів [2, с. 38].

7. Складіть текст реклами автомобіля або рекламне оголошення про можливість надання послуг фахівцями автосервісного / автотранспортного підприємства за такими схемами: 1) об'єкт реклами → аргументи (поліпшені технічні характеристики автомобіля, удосконалення системи безпеки, комфортні умови) → слогани → цільова аудиторія; 2) назва послуги → аргументи на користь запропонованої послуги → передбачуваний результат виконаної послуги. Вимоги до створюваного тексту: лаконічність, конкретність, достовірність / об'єктивність / вичерпність інформації.

*Дайте відповіді на запитання.*

Які аргументи переважають у рекламі автомобілів / послуг, що надаються фахівцями автосервісного / автотранспортного підприємства: вербальні / візуальні? Чи можна вважати слогани, флашотки, елементи фірмових символів дієвими аргументами для збільшення замовників послуг на автосервісному / автотранспортному підприємстві? Який тип аргументації Ви використали: монологічну / діалогічну? Обґрунтуйте свої відповіді.

8. Продовжіть речення, що містять компліментарні аргументи до спонукальних висловлювань, які підвищують значимість механіка / електромеханіка / керівника автосервісного підприємства. Складіть із ними діалогічні єдності за моделями: «керівник автосервісного / автотранспортного підприємства ↔ механік / електромеханік».

*Репліки, які потребують продовження.* Клієнти автосервісного підприємства задоволені тим, як Ви швидко та якісно відремонтували автомобільний кондиціонер, гальмівну систему, відрегулювали геометрію кутів встановлення коліс, тож допоможіть колегам...

Ви можете зрозуміло й недвозначно донести власні знання, висновки та аргументацію до замовника послуг, тож поясніть йому...

Наполегливість, передбачливість, рішучість, відповідальність – це якості, які сприяють ефективності Вашої роботи, тож умовте клієнта...

*Довідка.* Компліментарні аргументи до спонукальних висловлювань: 1) аргументи, що характеризують виконання механіком / електромеханіком / керівником автосервісного підприємства певної дії або констатують факт виконання дії; 2) аргументи, що передають визнання заслуг / позитивних якостей механіка / електромеханіка / керівника автосервісного підприємства; 3) аргументи, що позначають ціннісні домінанти механіка / електромеханіка / керівника автосервісного підприємства (особистісні якості / уміння / знання / здібності / досвід / право та можливість розпоряджатися, керувати ким-, чим-небудь тощо).

Отже, виконуючи умовно-комунікативні вправи, студенти-техніки наводили сильні й слабкі аргументи, контраргументи до запропонованих тез / тез, закодованих у «хмари слів»; визначали тип зв'язку аргументів (сурядний, підрядний, множинний); склали тексти самопрезентації для співбесіди на вакантну посаду, рекламу автомобіля, оголошення про надання послуг фахівцями автосервісного / автотранспортного підприємства з елементами низхідної та висхід-

ної, вербальної й візуальної аргументації, використовуючи схеми; створювали аргументативні єдності з компліментарними аргументами / за моделлю «Так..., але...», що сприяло формуванню навичок аргументації.

*Приклади ситуативно-комунікативних вправ.*

1. Створіть діалог у межах визначеної професійно орієнтованої ситуації за моделлю «виконавець послуг ↔ замовник послуг», використовуючи прийом «Ефект межі» / аргументацію у вигляді деталізації оцінки недоліків / пошкодження шини автомобіля.

*Додаток.* Прийом «Ефект межі»: коли найбільш сильні аргументи наводять на початку та в кінці діалогу.

*Професійно орієнтована ситуація 1.* Транспортний засіб знаходиться на підйомачі. Технік-механік проводить візуальну перевірку шини шляхом повертання ходового колеса, піднятого над землею. З'ясовує, що шини мають недоліки / пошкодження. Переконайте замовника в необхідності заміни шин, дотримуючись тактики вказівки на перспективу.

*Аргументи, які сприятимуть позитивній зміні маркера позиції замовника технічної послуги з «неприйнятної» на «прийнятну»:* 1) на здвоєних колесах шини різних розмірів, одна з них перетирається еластичним брызговиком, торкається нерухомих частин транспортного засобу; 2) шина з відновленим рисунком протектора не відповідає вимогам; 3) невідповідність шин сезону; 4) шина має вичерпаний призначений ресурс.

*Довідка.* Тактику вказівки на перспективу спрямовують на те, щоб висловити стратегічну мету / позиції / наміри мовця. Указівка на перспективу містить пропоноване рішення й передбачуваний результат (С. Шевчук, І. Клименко) [8, с. 189].

*Професійно орієнтована ситуація 2.* Технік-механік провів органолептичний контроль акумулятора автомобіля Kia Optima, але виявив, що стан цього приладу є незадовільним. Переконайте замовника в необхідності ремонту / заміни акумулятора, використовуючи різні структурно-семантичні типи діалогічних єдностей (повідомлення → реакція на повідомлення; запитання → відповідь; пропозиція → реакція на пропозицію; аргумент → контраргумент; спонукання до дії → реакція на спонукання).

*Аргументи, які сприятимуть поступовій зміні маркера позиції замовника технічної послуги з «неприйнятної» на «прийнятну»:* 1) ненадійне закріплення / закріплення акумулятора не передбачене, що може спричинити коротке замикання, витік небезпечних речовин; 2) вимикач / запобіжник акумулятора пошкоджений; 3) стан системи вентиляції акумулятора недопустимий.

*Дайте відповідь на запитання.*

У чому різниця аргументативного типу діалогу від інших видів?

Із якою метою в аргументативному діалозі використовують прийом «Ефект межі»?

2. Змодельуйте діалог-домовленість професійного спрямування за схемою «погоджуюся → сумніваюся → не погоджуюся», використовуючи такі маркери розрізнення аргументів: 1) Я погоджуюся з Вами в тому, що... (+ відповідний аргумент); 2) Насправді, у мене є деякі сумніви щодо... / Маю бажання, щоб це було так, але досвід мені підказує, що не завжди... / Не можу позбутися деякого сумніву в тому, що... (+ сумнівний аргумент); 3) Щодо... (+ неприйнятний аргумент), то, на жаль,... (+ спростування аргументу за допомогою методу «Розгортання аргументації»).

Наведіть аргументовані приклади для підкріплення висловлюваної думки, використовуючи такі метатекстові сигнали: *як приклад можна навести; приклад наведено; як приклад можна розглядати; прикладом може бути.*

*Дискусійні теми:* «Для ремонту автомобілів можна використовувати неоригінальні запчастини», «У виборі колісного транспортного засобу водії надають перевагу недорогим автомобілям».

3. Змодельуйте діалоги, використовуючи інформацію з карток.

*Додаткова інформація.* Картки складаються з трьох частин: загальна інформація (1), із якою можуть ознайомитися учасники, які працюють у парі, перед початком обговорення пев-



ної ситуації; опис «відкритої позиції» (2) та опис прихованого мотиву (3) – це інформація, яку розподіляють між учасниками.

*Картка 1.* (1) Ви, як керівник автосервісного / автотранспортного підприємства, відмовляєтеся, щоб фахівці підприємства взяли участь у семінарі-тренінгу «Облік витрат на ремонт колісних транспортних засобів / їх складових частин (систем)», що проводитиметься в м. Львові. (2) Ви аргументуєте своє рішення так: на підприємстві не заплановані витрати на навчання співробітників. (3) Насправді ж, Ви не впевнені, що семінар-тренінг буде корисним для підприємства, вважаєте, що підготовка до цього заходу потребує багато часу та Вашої участі.

*Картка 2.* (1) Ви переконуєте керівництво автосервісного / автотранспортного підприємства звільнити електромеханіка з посади. (2) Ви аргументуєте свою думку так: електромеханік у колісних транспортних засобах неякісно встановлює додаткове обладнання (навігаційну / охоронну системи, GPS / GSM трекер), відволікається від роботи на телефонні розмови, не дає чітких відповідей на запитання замовника, має поганий стан здоров'я. (3) Ваш брат нещодавно закінчив Харківський автотранспортний фаховий коледж за спеціальністю «Електроенергетика, електротехніка та електромеханіка» (кваліфікація: електромеханік), він має бажання працювати за фахом.

4. Складіть діалог аргументативного типу за моделлю «механік ↔ замовник послуг», використовуючи тактику контрастивного аналізу.

*Професійно орієнтована ситуація.* Замовник звинувачує механіка автосервісного підприємства в тому, що той неякісно відремонтував гальмівну систему / відшліфував колінчаті вали, але з'ясувалося, що це неправдива інформація. Механік демонструє асертивну поведінку: активно / послідовно відстоює свої інтереси, відкрито заявляє про свої плани / наміри, поважаючи при цьому інтереси замовника. Наведіть аргументи на користь позиції фахівця. Запропонуйте можливі альтернативні варіанти вирішення цього питання. Розіграйте діалог у парах.

*Дайте відповідь на запитання.*

Як Ви розумієте суть поняття «емоційні аргументи обурення»? Якщо замовник необґрунтовано критикує Вас / звинувачує в неналежній якості наданих послуг, знову й знову вимагає пояснення, сперечається, то яку тактику аргументативної стратегії використаєте: контрастивний аналіз чи обґрунтування оцінок? Поясніть свою думку.

*Довідка.* Тактика контрастивного аналізу ґрунтується на прийомі зіставлення (фактів, подій, результатів, прогнозів), що сприймається адресатом як переконливий аргумент. За допомогою тактики обґрунтованих оцінок промовець прагне об'єктивно оцінити предмет і мотивувати оцінку (С. Шевчук, І. Клименко) [8, с. 189–190].

5. Трансформуйте лінгводидактичні матеріали для моделювання професійно-комунікативних ситуацій у діадах: 1) електромеханік ↔ замовник послуг; 2) механік ↔ замовник послуг; 3) механік ↔ механік; 4) електромеханік ↔ електромеханік; 5) механік ↔ електромеханік; 6) механік / електромеханік ↔ постачальник; 4) механік / електромеханік ↔ керівник підприємства / роботодавець, використовуючи аргументи / контраргументи, тактику обґрунтованих оцінок.

*Схеми лінгводидактичних матеріалів, у яких зазначено об'єкт / предмет перевірки технічного стану транспортних засобів, метод перевірки, критерії визначення технічного стану незадовільним, недоліки в технічному стані транспортних засобів:* 1) пасажирські сидіння – візуальна перевірка – незначні недоліки (відкидні сидіння не складаються автоматично) – значні недоліки (ремені безпеки не відповідають вимогам, сидіння блокують аварійний вихід, загальна пасажиромісткість / кількість сидінь не відповідає вимогам); 2) перемикач сигналу гальмування – візуальна перевірка / перевірка за допомогою інтерфейсу транспортного засобу – функціонування перемикача не відповідає вимогам: спрацьовує із запізненням / не працює; 3) омивач вітрового скла – органолептичний контроль / перевірка функціонування – омивач не функціонує належним чином (у ньому немає рідини, але насос працює / неправильно спрямована рідина); 4) стан / функціонування фар дальнього й ближнього світла – органолептичний контроль / перевірка функці-

онування – незначні пошкодження (світло / джерело світла відсутнє; у ліхтарях не функціонує третина світлодіодів; рефлектор / оптичні елементи пошкоджені) – значні пошкодження (ненадійне закріплення джерела світла, видимість однієї фари / джерела світла частково погіршена; у світлодіодів значно погіршена видимість); 5) електрична мережа – органолептичний контроль транспортного засобу на підйомачі – значні пошкодження ізоляції – недоліки, що становлять безпосередню загрозу займання / іскроутворення (кабелі / джгути), торкаються гарячих деталей, деталей, які обертаються; з'єднання, необхідні для гальмування / кермування, від'єднані.

Отже, виконуючи ситуативно-комунікативні вправи, майбутні фахівці технічного профілю склали / моделювали аргументативні діалоги, використовуючи тактики аргументаційної стратегії (контрастивний аналіз, вказівка на перспективу, обґрунтування оцінок), метод «Розгортання аргументації», прийом «Ефект межі», а також різний дидактичний матеріал: 1) опис визначеної професійно орієнтованої ситуації; 2) інструкція-картка із загальною інформацією (для всіх учасників, які беруть участь в обговоренні професійно орієнтованої ситуації), з описом «відкритої позиції» / прихованого мотиву (розподілялась між двома учасниками); 3) лінгводидактичний матеріал, який містив інформацію про об'єкт / предмет / метод перевірки / критерії / недоліки технічного стану транспортних засобів; 4) маркери розрізнення тверджень (аргументів), що вказують на те, що співрозмовники погоджуються / сумніваються / не погоджуються; 5) твердження (аргументи) для позитивної зміни маркера позиції замовника технічної послуги з «неприйнятної» на «прийнятну»; 6) перелік дискусійних тем професійного спрямування; 7) перелік запитань для перевірки знань із теорії та практики аргументації. У процесі створення аргументативних діалогів студенти спиралися на структурно-семантичні типи діалогічних єдностей (повідомлення → реакція на повідомлення, запитання → відповідь, пропозиція → реакція на пропозицію, аргумент → контраргумент, спонування до дії → реакція на спонування) / функціональні моделі («електромеханік / механік ↔ замовник послуг», «механік / електромеханік ↔ механік / електромеханік», «механік / електромеханік ↔ постачальник», «механік / електромеханік ↔ керівник підприємства / роботодавець») / схему («погоджуюся → сумніваюся → не погоджуюся»).

**Висновки.** У висновках доцільно зазначити, що професійна спрямованість репрезентованих некомунікативних / умовно-комунікативних / ситуативно-комунікативних вправ, що впроваджувалися в навчальний процес із метою формування в студентів-механіків / електромеханіків навичок аргументації й оволодіння знаннями з теорії аргументації, передбачає набуття в процесі їх виконання вмінь, що пов'язані з осмисленням та оцінюванням інформації, важливої для професійної діяльності, та потребує ерудиції, концентрації уваги, самовладання, рішучості, толерантності.

Аргументативний діалог як творчий результат навчального процесу студентів технічних спеціальностей будувався зважаючи на різні соціальні діади професійної діяльності («виконавець послуг ↔ замовник послуг», «фахівець ↔ фахівець», «механік / електромеханік ↔ постачальник», «механік / електромеханік ↔ керівник автосервісного / автотранспортного підприємства», «механік / електромеханік ↔ роботодавець»), у яких інтенціональними є такі дії суб'єкта, як аргументувати, корегувати професійно орієнтовані ситуативні моделі адресата, запропонувати альтернативні варіанти вирішення проблеми, привернути увагу до теми розмови, повідомити наміри, презентувати свої професійні якості / уміння, пояснити, у який спосіб буде здійснено технічне обслуговування / ремонт колісних транспортних засобів / їх складових частин (систем), зробити запит на потрібну інформацію тощо.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бура К. Актуалізація логіко-філософського аспекту прийняття рішень. *Вісник Львівського університету. Серія «Філософські науки»*. 2021. Випуск 27. С. 79–87. DOI: <https://doi.org/10.30970/PHS.2021.27.9>

2. Григорян Н. Р., Дьоміна Н. Ю. Мелодичний портрет переконування в аргументативних діалогічних єдностях. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Філологія»*. 2022. № 53. Т. 1. С. 37–40. DOI: <https://doi.org/10.32841/2409-1154.2022.53-1.8>
3. Колоділова Н. А. Логіка та риторика: складові взаємозв'язку : дис. ... д-ра філософ. наук : 09.00.06 ; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ, 2019. 391 с.
4. Мусійчук Т. І., Коляда Е. К. Аргументованість висловлень обурення. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологія»*. 2022. Вип. 15(83). С. 21–24.
5. Скріль І. В. Формування професійно орієнтованої англomовної лексичної компетентності в говорінні у майбутніх фахівців готельно-ресторанної справи з використанням автентичних відеоматеріалів : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.02 ; Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка. Тернопіль, 2020. 287 с.
6. Тамозька І. В. Використання «хмар слів» під час мовної підготовки іноземних студентів-медиків. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія «Педагогіка»*. 2022. Т. 1. Вип. 2. С. 88–97. DOI: <https://doi.org/10.25128/2415-3605.22.2.11>
7. Тамозька І. В. Проблема формування навичок аргументації студентів ВНЗ. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. Харків, 2010. № 1. С. 119–122. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-formirovaniya-navykov-argumentatsii-studentov-vuz>
8. Шевчук С. В., Клименко І. В. Українська мова за професійним спрямуванням : підручник. Київ : Альтера, 2012. 695 с.
9. Шкіцька І. Ю. Маніпулятивна стратегія позитиву в українській мові : дис. ... д-ра філолог. Наук : 10.02.01 ; Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2012. 484 с.
10. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації : навчальний посібник. Київ, 2010. 312 с.
11. Methods of Critical Thinking in Classes of Philological Disciplines in Higher Education Institutions: Neuroscientific Approach / Kosarieva H., Vasylenko O., Breslavets N., Tamozhska I., Anikina I., Mordovtseva N. *Broad Research in Artificial Intelligence and Neuroscience*. Iasi, 2022. Vol. 13. Issue 4. С. 459–470. DOI: <https://doi.org/10.18662/brain/13.4/399>