

Câu 1 (trang 91 sgk Tiếng Việt 5):

Đọc lại bài Cái gì quý nhất?, sau đó nêu nhận xét:

- a) Các bạn Hùng, Quý, Nam tranh luận về vấn đề gì?
- b) Ý kiến của mỗi bạn như thế nào? Lí lẽ đưa ra để bảo vệ ý kiến đó ra sao?
- c) Thầy giáo muốn thuyết phục Hùng, Quý, Nam công nhận điều gì? Thầy đã lập luận như thế nào? Cách nói của thầy thể hiện thái độ tranh luận như thế nào?

Trả lời:

- a) Các bạn Hùng, Quý, Nam tranh luận về vấn đề: Cái gì quý nhất trên đời.
- b) Ý kiến của mỗi bạn và lí lẽ đưa ra để bảo vệ ý kiến:

- Hùng: quý nhất là gạo

Lí lẽ: không ăn thì không sống được.

- Nam: thời gian quý nhất

Lí lẽ: có thì giờ mới làm ra được lúa gạo, tiền bạc.

- Quý: vàng bạc quý nhất

Lí lẽ: Có vàng là có tiền, có tiền là mua được lúa gạo, vàng bạc.

c) Ý kiến của thầy giáo

- Thầy giáo thuyết phục học sinh công nhận người lao động là quý nhất.

- Thầy lập luận: lúa gạo, vàng bạc, thì giờ đều quý nhưng chưa phải là quý nhất. Không có người lao động thì không có lúa gạo, không có vàng bạc, nghĩa là tất cả mọi thứ đều không có, và thì giờ cũng trôi qua một cách vô vị.

- Cách nói của thầy thể hiện thái độ tranh luận: thầy giáo tôn trọng và công nhận ý kiến của người đối thoại.

+ Công nhận ý kiến của Hùng, Quý, Nam.

+ Nêu ra câu hỏi (ý kiến của thầy): "Ai làm ra lúa gạo, ai biết dùng thì giờ?", rồi ôn tồn giảng giải để thuyết phục học sinh.

Câu 2 (trang 91 sgk Tiếng Việt 5):

Hãy đóng vai một trong ba bạn (Hùng, Quý, Nam) nêu ý kiến tranh luận bằng cách mở rộng thêm lí lẽ và dẫn chứng để lời tranh luận thêm sức thuyết phục.

Trả lời:

Học sinh tự đóng vai.

Câu 3 (trang 91 sgk Tiếng Việt 5):

Trao đổi về cách thuyết trình, tranh luận.

Trả lời:

a) Những câu trả lời đúng được sắp xếp theo trình tự: bắt đầu từ điều kiện quan trọng, căn bản nhất:

- Phải có hiểu biết về vấn đề được thuyết trình, tranh luận.

- Phải có ý kiến riêng về vấn đề được thuyết trình, tranh luận.

- Phải biết cách nêu lí lẽ và dẫn chứng.

b. Khi thuyết trình, tranh luận, để tăng sức thuyết phục và bảo đảm phép lịch sự, người nói cần có thái độ ôn tồn, hòa nhã và tôn trọng ý kiến của người đối thoại,

biết lắng nghe và sẵn sàng tiếp thu ý đúng, tránh nóng nảy, vội vã hay bảo thủ, không chịu lắng nghe ý kiến của người khác.