



ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова» (ИЭУП)  
Набережночелнинский филиал

Тема:

**Речевая и логическая культура ведение делового  
разговора**

Исполнитель: студентка 4 курса, группа I24I3 Ваулина А.В

Проверила: канд. филол.наук Зиангирова Э.М

## **Введение**

В деловых отношениях должны учитываться многие тонкости общения. Все большее распространение в деловых кругах, особенно в последнее время, получает деловой этикет, отражающий опыт, нравственные представления и вкусы определенных социальных групп.

Деловой этикет предусматривает соблюдение норм поведения и общения. Поскольку общение есть деятельность человека, процесс, в котором он участвует, то при общении в первую очередь учитываются особенности речевого этикета.

Под речевым этикетом понимаются разработанные правила речевого поведения, система речевых формул общения. Степень владения речевым этикетом определяет степень профессиональной пригодности человека. Владение речевым этикетом также способствует приобретению авторитета, порождает доверие и уважение. Соблюдение правил позволяет человеку чувствовать себя уверенно и непринужденно, не испытывать неловкости из-за промахов и неправильных действий, избежать насмешек со стороны окружающих.

## Тема:

# Деловой разговор как особая разновидность устной речи , целевые установки речи . Основные требования к деловому разговору.

**Деловой разговор** - это понимаемый в самом широком смысле устный речевой контакт между людьми, связанными интересами дела, которые имеют необходимые полномочия для установления деловых отношений и решения деловых проблем.

По способу реализации в речи целевые установки делятся на три большие группы.

- **Императив**- силовой способ речевого воздействия (приказ, угроза, и т. д.)
- **Убеждение**, составляющее основу демократической речи, которое связано с попыткой через аргументацию навязать сознанию другого человека собственную систему взглядов (доказательство, объяснение и т. п. ).
- **Провокация**, составляющая основу либеральной речи, которая связана с потребностью в получении информации (организация дискуссии, вопрошающая речь и т. п.).

## Основные требования к деловому разговору

1. Правильность речи говорящих (правила соблюдения русского языка).

2. Краткость (по возможности точнее и короче изложить слушателям суть дела)

3. Доступность речи. (Излагать свои мысли как можно проще)

# Правила для говорящего, правила для слушающего.

## Правила для говорящего.

-уважительность, доброжелательность к адресату.

-Говорящему не рекомендуется ставить в центр внимания собственное "я", предписывается быть скромным в самооценках, не навязывать собеседнику, упорно и категорично, собственных мнений и оценок.

-Говорящему предписывается поставить в центр внимания слушающего, учитывая его социальные роли, его личность и осведомленность в теме, предмете речи, степени его заинтересованности.

-Говорящему необходимо уметь выбрать тему для разговора, уместную в данной ситуации, интересную, понятную.

-Говорящий должен следовать логике развертывания текста, следить за тем, чтобы вывод не противоречил посылке, чтобы следствия вытекали из причин.

-Говорящий должен помнить, что в устном контактном непосредственном общении слушатель не только слышит, но и видит его, следовательно, принимает от него множество сигналов невербальной коммуникации: жесты, позы, мимику.

## правила для слушающего

-слушание выдвигается на первый план, когда люди хотят достичь согласованности в действиях. Если кто-либо обратился к вам с речью, необходимо прервать дела и внимательно выслушать, о чем он вам сообщает. Отдай предпочтение слушанию перед всеми видами деятельности.

-Слушая, необходимо доброжелательно, уважительно и терпеливо относиться к говорящему.

Уважительность к партнеру во время слушания — важнейшее правило общения.

-Доброжелательно, уважительно выслушивая собеседника, постарайтесь не перебивать его, не сбивать с мысли, не вставлять неуместных или колких замечаний, не переводить слушание в собственное говорение.

-Выслушивая, поставьте в центр внимания говорящего и его интересы. Дайте ему проявить себя в речи.

Подчеркивайте заинтересованность в нем, в его словах — взглядами, мимикой, жестами



## Риторический инструментарий деловой речи

Для того, что деловой разговор состоялся и состоялся успешно, недостаточно знать только лексику, грамматику, стилистику и специфику деловой речи. Необходимо пользоваться своей речью так, чтобы заинтересовать собеседника, завоевать на свою сторону.

Риторика предполагает учет факторов, существенно влияющих на действенность общения.

1) это состав аудитории, ее культурно-образовательные, национальные, возрастные и профессиональные особенности.

2) содержание и характер самого выступления. Здесь недопустим авторитарный тон, запелляционность высказываний. Необходимо проявлять доверие к людям, советоваться с ними в процессе выступления.

3) объективная самооценка докладчиком своих личностно-деловых качеств, компетенции в тех вопросах, с которыми он выступает перед людьми. Важно не переоценивать и не занижать свою подготовленность.

Речевой этикет: **Техника и этика речи.**

Основа речевого этикета – вежливость, которая прежде всего предполагает приветствие.

Общепринятым этикетом считается, что первым приветствует:

- мужчина – женщину,
- младший – старшего,
- проходящий – стоящего,
- опаздывающий – ожидающего,
- входящий – находящихся в помещении.

Однако существуют и различные отклонения, пол, возраст, служебное положение и т.д.

Например, секретарь (женщина) первым приветствует своего руководителя (мужчину), стоящие или идущие студенты первыми приветствуют проходящего мимо них преподавателя, ректора...

При приветствии лучше всего пользоваться традиционным «Здравствуйте».

Доброе утро – до 12 часов, добрый день – до 18.00, после 18.00 – Добрый вечер.

В любом случае во время приветствия во рту не должно быть сигарет, жвачек, нельзя держать руки в кармане. Женщины слегка наклоняют голову и отвечают на приветствие улыбкой, они могут не вынимать руки из карманов.

снимать.

## Тема: Основные правила создания презентации

**Презентация** – средство наглядного представления доклада, реферата, другой научно-практической или творческой работы.

### Порядок работы над презентацией

- Составление автореферата
- Разделение текста, подбор иллюстраций
- Отсечение лишнего

### Этапы работы над презентацией

Введение, основная часть, заключение.

### Определение содержания и дизайна презентации

- Составление плана презентации
- Определение количества слайдов
- Определение стиля и дизайна презентации



## Единое стилевое оформление

- Все слайды в едином стиле
- Слайд оформляет содержание
- Использовать не более 3 цветов и шрифтов

## Важные запреты

- Не использовать мелкий текст и мелкие изображения
- Избегать ярких тонов
- Пестрота на экране – признак неопытной руки
- Применять спецэффекты в крайних случаях

## Основные логические законы и их применение в деловой речи.

В логике можно выделить четыре основных закона, которые выражают коренные свойства логического мышления – его определенность, непротиворечивость, последовательность, обоснованность. К данным законам относятся: закон тождества, непротиворечия, исключенного третьего, достаточного основания. Они действуют в любом рассуждении, в какой бы логической форме оно ни протекало и какую бы логическую операцию ни выполняло. Наряду с основными логика изучает законы двойного отрицания, контрапозиции, де Моргана и т.д., которые также действуют в мышлении, обуславливая правильную связь мыслей в процессе рассуждения.

# Основные логические законы и их применение в деловой речи.

1. Закон тождества	Если А, то А	Каждое понятие сохраняет свое значение.
2. Закон противоречия	$A \neq \text{не-}A$	Не может быть противоположных суждений.
3. Закон исключённого третьего	Или А, или не-А	Суждение либо истинно, либо ложно.
4. Закон достаточного основания	А, потому что В	Истинность требует доказательства.
Достаточно основания ↓ закон	то В ↓ потому	Доказательства Истинность требует

## Основные логические законы и их применение в деловой речи. Закон тождества.

Закон тождества. Любая мысль в процессе рассуждения должна иметь определенное, устойчивое содержание. Это коренное свойство мышления – его определенность – выражает закон тождества: всякая мысль в процессе рассуждения должна быть тождественна самой себе ( $A$  есть  $A$ , или  $A = A$ , где  $A$  – любая мысль). Нельзя отождествлять различные мысли, нельзя тождественные мысли принимать за нетождественные. Нарушение этого требования в процессе рассуждения часто бывает связано с различным выражением одной и той же мысли в языке. С другой стороны, употребление многозначных слов может привести к ошибочному отождествлению различных мыслей. Отождествление различных мыслей часто связано с различиями в профессии, образовании и др. Отождествление различных понятий представляет собой логическую ошибку – подмену понятий, которая может быть как неосознанной, так и преднамеренной.

## Основные логические законы и их применение в деловой речи. Закон тождества.

На нарушении закона тождества построены многие комические афоризмы и анекдоты, например: «Не стой где попало, а то еще попадет». А также:

- Я сломал руку в двух местах.
- Больше не попадай в эти места.

Нарушение этого закона также лежит в основе многих задач и головоломок:

«За чем (зачем) находится вода в стеклянном стакане?» — преднамеренно создавая двусмысленность в этом вопросе (зачем — для чего и за чем — за каким предметом, где). Собеседник отвечает: «Чтобы пить, поливать цветы», а мы — «За стеклом».

Извлекая будничный смысл из вышесказанного остановимся на понимании того, к чему относится закон тождества. В соответствии с ним всегда стоит помнить, что прежде чем приступить к обсуждению любого вопроса, нужно четко определить его содержание и неизменно ему следовать, не смешивая понятий и избегая двусмысленностей.

Закон тождества не предполагает что вещи, явления и понятия неизменны в некоторых моментах, он основывается на том, что мысль, зафиксированная в определенном языковом выражении, несмотря на все возможные преобразования, должна оставаться тождественной сама себе в пределах конкретного соображения.

## Основные логические законы и их применение в деловой речи. Закон непротиворечия.

Логическое мышление характеризуется непротиворечивостью. Противоречия разрушают мысль, затрудняют процесс познания. Требование непротиворечивости мышления выражает формально-логический закон непротиворечия: два несовместимых друг с другом суждения не могут быть одновременно истинными; по крайней мере одно из них необходимо ложно. Данный закон формулируется следующим образом: неверно, что  $A$  и  $\neg A$  (не могут быть истинными две мысли, одна из которых отрицает другую). Закон непротиворечия действует в отношении всех несовместимых суждений.

Сам Аристотель писал: «Невозможно, чтобы одно и то же одновременно было и не было присуще одному и тому же, в одном и том же смысле».



## Основные логические законы и их применение в деловой речи. Закон непротиворечия.

Разберемся с этим законом на конкретном примере – рассмотрим следующие суждения:

- Каждый находящийся в данной аудитории имеет высшее образование.
- Ни один из находящихся в данной аудитории не имеет высшего образования.

Для того, чтобы определить какое высказывание истинно, обратимся к логике.

Можем утверждать, что одновременно оба высказывания быть правдивыми не могут, поскольку являются противоречивыми. Из этого следует, что если доказать истинность одного из них, то второе обязательно будет ошибочным.

Если же доказать ошибочность одного, то второе может быть как истинным, так и неправдивым.

По сути, этот закон запрещает утверждать и отрицать одно и то же одновременно.

Таким образом, закон противоречия фиксирует отношения между

## Основные логические законы и их применение в деловой речи. Закон исключенного третьего.

Данный закон действует только в отношении противоречащих (контрадикторных) суждений. Он формулируется следующим образом: два противоречащих суждения не могут одновременно быть ложными, одно из них необходимо истинно: А есть либо В, либо не-В. Истинно либо утверждение некоторого факта, либо его отрицание. Противоречащие суждения – это суждения, в одном из которых что-либо утверждается (или отрицается) о каждом предмете некоторого множества, а в другом – отрицается (утверждается) о некоторой части этого множества. Эти суждения не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными: если одно из них истинно, то другое ложно и наоборот. Противоречащими являются также два суждения об одном предмете, в одном из которых что-либо утверждается, а в другом то же самое отрицается.

Очевидно, что закон непротиворечия и закон исключенного третьего тесно связаны. Действительно, те суждения, которые подходят под действие закона исключенного третьего, подходят и под закон непротиворечия, но не все суждения последнего, попадают под действие первого.



# Основные логические законы и их применение в деловой речи. Закон исключенного третьего.

Закон исключенного третьего применим к таким формам суждений:

- «А есть В», «А не есть В».

Одно суждение утверждает что-либо о предмете в одном и том же отношении в одно время, а второе – то же самое отрицает. Например: «Страусы – птицы» и «Страусы – не птицы».

- «Все А есть В», «Некоторые А не есть В».

Одно суждение утверждает что-либо относительно всего класса предметов, второе – отрицает это же, но относительно лишь некоторой части предметов. Например:

«Все учащиеся группы 12413 сдали сессию на отлично» и «Некоторые учащиеся группы 12413 не сдали сессию на отлично».

- «Ни одно А не есть В», «Некоторые А есть В».

Одно суждение отрицает характеристику класса предметов, а второе эту же



## Основные логические законы и их применение в деловой речи. Закон достаточного основания.

Требование доказанности, обоснованности мысли выражает данный закон: всякая мысль признается истинной, если она имеет достаточное основание. Если есть В, то есть и его основание А. Достаточным основанием мыслей может быть личный опыт человека. Истинность некоторых суждений подтверждается путем их непосредственного сопоставления с фактами действительности. Истинность законов, аксиом подтверждена практикой человечества и не нуждается поэтому в новом подтверждении. Для подтверждения какого-либо частного случая нет необходимости обосновывать его при помощи личного опыта. Достаточным основанием какой-либо мысли может быть любая другая, уже проверенная и установленная мысль, из которой с необходимостью вытекает истинность данной.

## Основные логические законы и их применение в деловой речи. Закон достаточного основания.

Нарушение закона достаточного основания также широко распространено. Иногда причиной тому неграмотность, иногда – специальные уловки с целью получения выгоды (например, построение аргументации с нарушением закона для победы в споре). Как пример, высказывания: «Этот человек не болеет, у него ведь нет кашля» или «Гражданин Иванов не мог совершить преступление, ведь он прекрасный работник, заботливый отец и хороший семьянин». В обоих случаях ясно, что приводимые аргументы в недостаточной мере обосновывают тезис, а, значит, являются прямым нарушением одного из основных законов логики – закона достаточного основания.

# Теория аргументации.

Аргументационная теория, или аргументация, является междисциплинарным исследованием о том, как выводы могут быть достигнуты через череду логических рассуждений;

- Эффективная речь, это прежде всего хорошо аргументированная речь.
- Аргументация – это процесс доказательственного рассуждения, приведения аргументов и доводов, направленный на убеждение собеседника и обоснование истинности какого-либо суждения.
- В процессе аргументации участвуют две стороны: аргументатор (тот, кто доказывает) и реципиент (тот, кому адресованы доводы).

# Ключевые компоненты аргументации

- Способность понимать и определять явные либо предполагаемые аргументы и цели участников в различных видах общения
- Выявление предпосылок, из которых получены выводы
- Установление "бремени доказательства" — определение того, кто сделал первоначальное утверждение, и, таким образом, несет ответственность за предоставление доказательств, почему его/её позиция заслуживает признания.
- Для убеждения оппонента в своей правоте необходимо предоставить весомые аргументы в пользу своей позиции. Метод, с помощью которого это достигается - нахождение обоснованных, звучащих и убедительных аргументов, в которых нет недостатков, которые нелегко опровергнуть.
- В дискуссии, выполнение "бремени доказательства" создает "бремя возражения". Оппонент пытается найти неточность в аргументах, чтобы опровергнуть оные, обеспечить контрпримеры, если это возможно, чтобы выявить любые заблуждения и чтобы показать почему обоснованный вывод

# Умозаключения и их внедрение в деловой разговорной практике

Почти вся деловая информация, передаваемая в устной форме, носит характер умозаключений. Умозаключения бывают двух видов: дедуктивные и недедуктивные (вероятностные). Разновидностями вероятностных умозаключений являются рассуждения по индукции, по аналогии и от следствия к причине.

1. При рассуждении по дедукции обычно исходят из некоторого общего положения, под которое подводится частный случай, и делают вывод от общего к частному. Общее положение является большей посылкой умозаключения, а частный случай — меньшей. Особенно внимательно необходимо следить за истинностью большей посылки. Если она не соответствует действительности, устарела или не касается того круга явлений, к которым относится ваш случай, вывод относительно него будет неверным, а то и нелепым. Например: другая распространенная ошибка в дедуктивных умозаключениях — употребление одного термина в большей и в меньшей посылках в разных значениях;

2. В индуктивных умозаключениях из ряда фактов, относящихся к одному явлению, выводится обобщение, то есть делается вывод от частного к общему. Например: ясно, что заключение по индукции носит лишь правдоподобный или вероятностный характер: чтобы сделать абсолютно достоверный вывод, нужно было бы рассмотреть все фирмы города. Для повышения достоверности выводов по индукции нужно стремиться рассмотреть как можно больше фактов, относящихся к данному явлению. Если же говорящий не утруждает себя этим, он рискует допустить ошибку «ложное или поспешное обобщение».



# Логические правила аргументации

**Первое правило. Аргументы должны быть истинными и доказанными положениями.** Ложными аргументами нельзя ни доказать, ни опровергнуть тезис. Это требование формулируется следующим образом: ложное основание — не основание. Использование ложного основания (аргумента) ведет к логической ошибке, называемой основное заблуждение. Аргументы должны быть не только истинными, но и доказанными положениями. Недоказанное основание — не основание. Невыполнение этого требования влечет ошибку — предвосхищение основания.

Приведем пример. Признание человеком своей вины некогда считалось самым надежным аргументом. В одном из российских законодательств XVIII века личное признание обвиняемого рассматривалось как «лучшее доказательство всего света». Чтобы его добиться, применялись всевозможные методы воздействия, включая физические, но личное признание может быть как истинным, так и ложным и, следовательно, не является достаточным основанием

## Логические правила аргументации

**Второе правило. Аргументы должны быть суждениями, истинность которых обосновывается независимо от тезиса.** Чтобы избежать ошибки предвосхищения основания, аргумент иногда обосновывают ссылкой на тезис. Это ведет к логической ошибке — круг в доказательстве: аргумент обосновывается тезисом, тезис — аргументом. Философ XVIII века Я.П. Козельский писал: «В доказательствах надобно беречься, чтобы не учинить погрешности, называемой круг, которая состоит в том, когда из двух предложений каждое доказывается одно другим взаимнообразно: например, ежели доказывать, что человек есть разумное животное, тем, что он рассуждать может, и что он рассуждать может, тем, что он есть разумное животное, то это и будет круг в доказательстве».

**Третье правило. Аргументы должны быть достаточными для тезиса.** Это правило, основанное на принципе достаточного основания, нарушается, если аргументов или слишком мало, или слишком много. В первом



## Способы опровержения доводов оппонента

Опровержение — это разновидность доказательства, когда доказывається не истинность, а ложность суждения или неправильность самого доказательства. Уместно отметить, что опровержение, таким образом, направлено на разрушение доказательства путем установления ложности или необоснованности ранее выдвинутого тезиса.

В процессе деловой беседы или ведения коммерческих переговоров нередко сталкиваются различные мнения по одному и тому же вопросу, предлагаются различные варианты решений. Обсуждение в этом случае приобретает характер дискуссии между участниками делового разговора.

Дискуссию по спорным, еще не решенным вопросам, предполагающую наряду с обоснованием выдвинутых тезисов критический взаимный анализ предложений, называют полемикой. Вести полемику — значит участвовать в критическом обсуждении спорного вопроса и прежде всего уметь опровергать доводы оппонента.

# Способы опровержения доводов оппонента

Первый способ - КРИТИКА (ОПРОВЕРЖЕНИЕ) ТЕЗИСА. Его цель — показать несостоятельность (ложность или ошибочность) выставленного пропонентом тезиса. Уместно отметить, что опровержение тезиса может быть прямым либо косвенным.

Прямое опровержение строится в форме рассуждения, получившего название «сведение к абсурду». Рассуждают при ЭТОМ примерно так: допустим, что пропонент прав и его тезис будет истинным, но в ЭТОМ случае из него вытекают такие-то и такие-то следствия.

В качестве примера опровергнем положение «земля будет плоскостью». Временно примем ЭТО утверждение за истинное. Из него следует, что стоит сказать - полярная звезда должна быть видна везде одинаково над горизонтом. При этом ЭТО противоречит установленному факту: на различных географических широтах высота стоит сказать - полярной звезды над горизонтом различна. Значит, утверждение «земля плоская» будет несостоятельным, т. е. «Земля не плоская».

Косвенное опровержение строится по другому. Стоит заметить, что оппонент сосредоточивает внимание на тщательном и всестороннем обосновании собственного тезиса.

В случае если аргументация основательна и удастся убедить слушателей в правильности суждения, то вслед за данным делается второй шаг — приходят к заключению о ложности тезиса пропонента. Такое опровержение применимо, разумеется, только в том случае, если тезис и антитезис регулируются принципом «третьего не дано», т.е. Истинным может быть исключительно одно из двух доказываемых утверждений.

# Способы опровержения доводов оппонента

## Критика (опровержение) тезиса

Цель критики — показать несостоятельность (ложность или ошибочность) выставленного проponentом тезиса. Уместно отметить, что опровержение тезиса может быть прямым либо косвенным.

Прямое опровержение строится в форме рассуждения, получившего название «сведение к абсурду». Рассуждают при этом примерно так: допустим, что проponent прав и его тезис будет истинным, но в этом случае из него вытекают такие-то и такие-то следствия.

В качестве примера опровергнем положение «земля будет плоскостью». Временно примем это утверждение за истинное. Из него следует, что стоит сказать - полярная звезда должна быть видна везде одинаково над горизонтом. При этом это противоречит установленному факту: на различных географических широтах высота стоит сказать - полярной звезды над горизонтом различна. Значит, утверждение «земля плоская» будет несостоятельным, т. е. «Земля не плоская».

Косвенное опровержение строится по другому. Стоит заметить, что оппонент сосредоточивает внимание на тщательном и всестороннем обосновании собственного тезиса.

В случае если аргументация основательна и удастся убедить слушателей в правильности суждения, то вслед за данным делается второй шаг — приходят к заключению о ложности тезиса проponentа. Такое опровержение применимо, разумеется, только в том случае, если тезис и антитезис регулируются принципом «третьего не дано», т. е. Истинным может быть исключительно одно из двух доказываемых утверждений.

# Способы опровержения доводов оппонента

## Критика Аргументов

В случае если оппоненту удастся показать ложность или сомнительность аргументов, то существенно ослабляется позиция проponenta, так как такая критика показывает необоснованность его тезиса. К примеру, пусть кто-либо пытается доказать, что некто Иванов как предприниматель обладает собственностью, и при этом рассуждает так: «все предприниматели обладают собственностью. Иванов — предприниматель. Следовательно, Иванов обладает собственностью».

Опровергаем это доказательство указанием на сомнительность аргумента «все предприниматели обладают собственностью», так как есть предприниматели, собственностью не обладающие. Здесь мы не опровергаем тезиса «Иванов обладает собственностью». Этот тезис может оказаться истинным, хотя в данном случае и не доказанным в должной мере. Но позиция того, кто этот тезис доказывал, оказалась существенно ослабленной.

Критика аргументов может выражаться в том, что оппонент указывает на неточное изложение фактов, двусмысленность процедуры обобщения статистических данных, выражает сомнения в авторитетности эксперта, на заключение которого ссылается проponent, и т.п.

Обоснованные сомнения в правильности доводов с необходимостью переносятся на тезис, который вытекает из таких доводов, и потому он тоже расценивается как сомнительный, а следовательно, нуждается в новом самостоятельном подтверждении.

# Способы опровержения доводов оппонента

## Критика Аргументов

В случае если оппоненту удастся показать ложность или сомнительность аргументов, то существенно ослабляется позиция проponenta, так как такая критика показывает необоснованность его тезиса. К примеру, пусть кто-либо пытается доказать, что некто Иванов как предприниматель обладает собственностью, и при этом рассуждает так: «все предприниматели обладают собственностью. Иванов — предприниматель. Следовательно, Иванов обладает собственностью».

Опровергаем это доказательство указанием на сомнительность аргумента «все предприниматели обладают собственностью», так как есть предприниматели, собственностью не обладающие. Здесь мы не опровергаем тезиса «Иванов обладает собственностью». Этот тезис может оказаться истинным, хотя в данном случае и не доказанным в должной мере. Но позиция того, кто этот тезис доказывал, оказалась существенно ослабленной.

Критика аргументов может выражаться в том, что оппонент указывает на неточное изложение фактов, двусмысленность процедуры обобщения статистических данных, выражает сомнения в авторитетности эксперта, на заключение которого ссылается проponent, и т.п.

Обоснованные сомнения в правильности доводов с необходимостью переносятся на тезис, который вытекает из таких доводов, и потому он тоже расценивается как сомнительный, а следовательно, нуждается в новом самостоятельном подтверждении.

# Способы опровержения доводов оппонента

## Критика демонстрации

В этом случае показывают, что в рассуждениях пропонента нет логической связи между аргументами и тезисом.

Следует иметь в виду, что для создания видимости логической связи между аргументами и тезисом искусственные полемисты с целью воздействия на слушателей в публичной дискуссии могут прибегать к языковым уловкам, вроде следующих:

«Со всей определенностью можно сказать, что из приведенных фактов вытекает (следует)...»;

«Всем ясно, что в данной ситуации можно сделать исключительно один вывод...»;

«Факты убедительно подтверждают идею о том, что...».

Как критика аргументов, так и критика демонстрации сами по себе исключительно разрушают доказательство. Заявлять о том, что тем самым



# Способы опровержения доводов оппонента

## Критика демонстрации

Только соблюдая основные правила аргументирования, можно успешно пользоваться чисто техническими приемами ведения дискуссии и полемики:

- В ходе аргументации пользуйтесь только теми аргументами, которые вы и ваш оппонент понимаете одинаково.
- Не преуменьшайте значимость сильных аргументов противника — наоборот, лучше подчеркивайте их важность и своё правильное их понимание.
- Ограничивайте количество своих аргументов. Приведите один-два ярких аргумента и, если достигнут желаемый эффект, данным ограничьтесь.
- Говорите не только о плюсах своих доказательств или предложений, но и о минусах. Этим вы придадите своим аргументам больший вес, так как двусторонний обзор (плюсы и минусы) лишает их легковесности и обезоруживает оппонента.
- Подавайте аргументы, демонстрируя уважение к оппоненту и его позиции. Помните, что друга убедить легче, чем врага.
- Ссылки на авторитет, известный вашему оппоненту и воспринимаемый им тоже как авторитет, усиливает возможности ваших аргументов.

# Способы опровержения доводов оппонента

## Критика демонстрации

Только соблюдая основные правила аргументирования, можно успешно пользоваться чисто техническими приемами ведения дискуссии и полемики:

- В ходе аргументации пользуйтесь только теми аргументами, которые вы и ваш оппонент понимаете одинаково.
- Не преуменьшайте значимость сильных аргументов противника — наоборот, лучше подчеркивайте их важность и своё правильное их понимание.
- Ограничивайте количество своих аргументов. Приведите один-два ярких аргумента и, если достигнут желаемый эффект, данным ограничьтесь.
- Говорите не только о плюсах своих доказательств или предложений, но и о минусах. Этим вы придадите своим аргументам больший вес, так как двусторонний обзор (плюсы и минусы) лишает их легковесности и обезоруживает оппонента.
- Подавайте аргументы, демонстрируя уважение к оппоненту и его позиции. Помните, что друга убедить легче, чем врага.
- Ссылки на авторитет, известный вашему оппоненту и воспринимаемый им **тоже как авторитет, усиливает возможности ваших аргументов.**





**Спасибо за внимание**