

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ АРГУМЕНТАЦИИ

- ❑ 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).

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ АРГУМЕНТАЦИИ

- ❑ Главная логическая основа любой аргументации – это доказательство, обоснование истинности каких-либо суждений с помощью других, бесспорно истинных суждений.
- ❑ Понятия аргументации и доказательства близки, но не тождественны. Недаром говорят: «доказал, но не убедил».
- ❑ Для эффективной аргументации одних доказательств мало, наряду с ними требуется еще и убеждающее воздействие на реципиента.

СТРУКТУРА ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

Структура
доказательства

Тезис (что
доказывается)

Аргументы (чем
доказывается)

Демонстрация (как
доказывается)

ТЕЗИС, АРГУМЕНТ, ДЕМОНСТРАЦИЯ

- ❑ Под **тезисом** принято понимать выдвинутое аргументатором суждение, которое доказывается в процессе аргументации.
- ❑ **Аргументы** – это совокупность взаимосвязанных суждений, с помощью которых обосновывается тезис. Аргументами могут быть известные факты, определения понятий, теоретические обобщения, статистические данные, аксиомы.
- ❑ **Демонстрацией** называется логическая форма построения доказательства.

ЗАКОНЫ ТЕЗИСА

- ❑ Тезис нуждается в доказательстве.

- ❑ Тезис должен быть сформулирован точно и ясно. Тезис не терпит многозначности.
 - ❑ В теории аргументации Аристотеля есть правило: кто пытается доказать слишком много, тот не докажет ничего. Античные ораторы рекомендовали в качестве тезиса выбирать не общие, а частные суждения – их легче доказать и сложнее опровергнуть.

- ❑ Тезис должен быть одним и тем же на протяжении всего доказательства. В противном случае возникает распространенная ошибка: подмена тезиса.

ЗАКОНЫ АРГУМЕНТА

- ❑ Аргументы должны быть истинными суждениями. Несоблюдение этого закона ведет к умышленному обману, если оратор использует в качестве аргументов заведомо ложные факты.
- ❑ Истинность аргументов должна быть доказана. По законам логики недоказанный аргумент не принимается. Любые аргументы, неочевидные для собеседника, подсознательно им не воспринимаются.
- ❑ Аргументы не должны противоречить друг другу. При аргументации важно использовать именно совокупность аргументов.
- ❑ Истинность аргументов должна устанавливаться независимо от тезиса, т.е. автономно. *Например, сравнить: «учение Ленина непобедимо, потому что оно верно» и «учение Ленина верно, потому что оно непобедимо» - серьезная ошибка в аргументации, известная как круг в доказательстве, когда тезис доказывается аргументом и наоборот.*
- ❑ Количество аргументов должно быть достаточным для обоснования тезиса. Ошибочно полагать, что чем больше аргументов тем лучше. Даже истинный, но неубедительный и не вписывающийся в концепцию доказательства аргумент неизбежно ослабит выбранную тактику.

ЗАКОН ДЕМОНСТРАЦИИ

- Связь тезиса с аргументами. Тезис логически должен вытекать из аргументов. Приводя те или иные аргументы, их связывают с тезисом словами-связками «таким образом», «отсюда следует», «поэтому» и др.
- Важно соблюдать истинную причинно-следственную связь аргументов с тезисами.
- Неопытные ораторы забывают о том, что нужно не только привести аргументы, но и показать их логическую связь с тезисом, доказать, что умозаключения верны и логичны.

АРГУМЕНТАЦИЯ ДОЛЖНА СТРОИТЬСЯ НА ЗАКОНАХ ТЕЗИСА, АРГУМЕНТА И ДЕМОНСТРАЦИИ

- Убедительная аргументация предполагает наличие трех компонентов:

АРГУМЕНТ

ПОДДЕРЖКА

ПРИМЕР

ЗАКОН СОСТАВЛЕНИЯ АРГУМЕНТА

- ❑ Что есть доказательство своей позиции?
- ❑ Приведение аргументов.
- ❑ Но воспринимаются ли они реципиентом или аудиторией? Как донести аргумент, чтобы он не потерялся в сознании собеседников?
- ❑ Для этого применяется закон составления аргумента.

- ❑ Пример: Аргумент для обоснования тезиса «Проституцию следует легализовать» может звучать следующим образом: «Проституцию нельзя искоренить. Она всегда была и будет (*аргумент*). Недаром проституцию называют древнейшей профессией (поддержка). Многие государства, например, Нидерланды и Таиланд, поняли абсурдность борьбы с таким явлением и успешно легализовали проституцию (*пример*), таким образом добавив новую статью дохода в государственный бюджет (*появление нового аргумента в рамках логичной демонстрации*)».

ИЛЛЮСТРАЦИЯ АРГУМЕНТА

Не кидайте аргумент «на воздух». Всегда помните, что аргумент нужно дополнить поддержкой, а также снабдить примером.

Назовем еще одно правило аргументации – иллюстрация аргумента так называемой картинкой.

АРГУМЕНТ

+ КАРТИНКА

КАРТИНКА

- ❑ Картинка это создание визуального образа в воображении реципиента, который на эмоциональном уровне помогал бы принять ваш аргумент.
- ❑ Предположим тема выступления – проблема смертной казни. Аргументы «ЗА»: «Почему я как налогоплательщик должен платить за содержание преступников, которые совершили страшные преступления, серийные убийства (*аргумент*)? Обращаю ваше внимание, что на содержание исправительных учреждений из бюджета нашей страны выделяется почти столько же денег, сколько и на содержание всех школ в стране (*поддержка*).
- ❑ Представьте, каково родителям жестоко убитой маленькой девочки осознавать, что часть их налогов идет на оплату содержания убийцы их дочери? Как им жить, зная, что за их счет, он ест, пьет, видит белый свет, наконец, живет? Последней частью аргументации мы обращаемся к реципиентам и создаем в их воображении яркую картинку.
- ❑ Пример хорош тем, что создает действительно абсурдную ситуацию, вызывая в сердцах аудитории возмущение, сострадание и жалость.

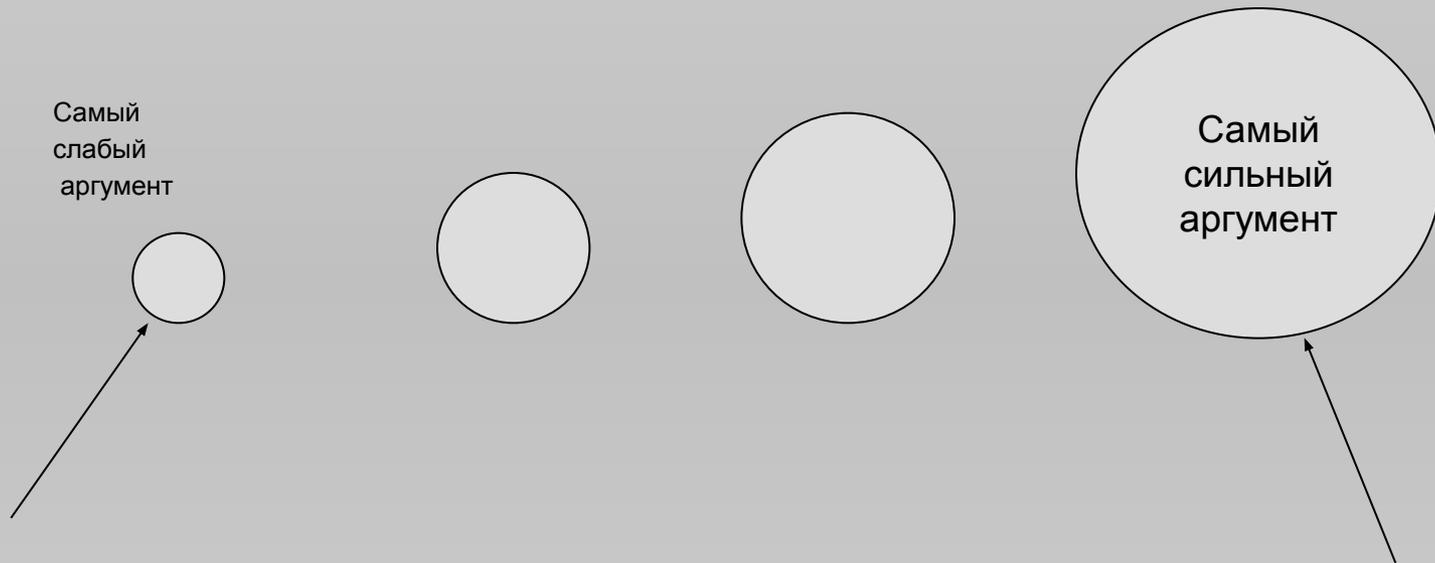
ПРАВИЛА РАСПОЛОЖЕНИЯ АРГУМЕНТОВ В РЕЧИ

Для того, чтобы речь была убедительна, важно хорошо структурировать выступление и грамотно подать аргументы.

Необходима предварительная работа над аргументацией.

Когда вы нашли все аргументы, обязательно определите какой из доводов самый сильный, а какой самый слабый.

ПРАВИЛА РАСПОЛОЖЕНИЯ АРГУМЕНТОВ В РЕЧИ



Начинайте с самого слабого аргумента для доброжелательной аудитории / реципиента

Начинайте с самого сильного аргумента для недоброжелательной аудитории / реципиента

ПРАВИЛА РАСПОЛОЖЕНИЯ АРГУМЕНТОВ В РЕЧИ

В том случае, когда установка слушателей заранее неизвестна, ставьте самые сильные аргументы в начало и конец своей речи. Это называется «эффект края».

Правила избирательности аргументов: предварительная работа над линией своей аргументации – не просто расстановка сил, а выбор весомых аргументов. Это прежде всего выбор тактики аргументирования. Необходим отбор таких аргументов, которые бы стали наиболее убедительными для конкретной аудитории/реципиента, при этом необходимо учесть возрастные, социальные, профессиональные, культурные и другие особенности слушателей.

ИСКУССТВО СПОРА

Как побеждать в споре и строить контрпозицию. Спор – это прежде всего диалог, борьба двух позиций, стремление преодолеть расхождения убеждений спорщиков. Искусство спора – отдельная наука – эристика, специальный раздел логики. В словесной баталии всегда две стороны: проponent (лицо, отстаивающее свою позицию) и оппонент (лицо, выступающее с возражением)

ЛУЧШЕ НЕ СПОРИТЬ, ЕСЛИ:

- Нет предмета спора.
- Нет противоречий во мнениях. Основные пункты разногласий должны быть поняты оппоненту и пропоненту. Часто бывает, что люди спорят-спорят, а в результате выясняется, что их взгляды на обсуждаемые вопросы схожи.
- У сторон нет определенного базиса знаний на тему спора. В чем смысл спора, если спорящие не имеют ни малейшего представления о предмете дебатов?
- У сторон нет общего морально-нравственного базиса, основы фундамента, включающего в себя определенные принципы, убеждения. Такой спор ни к чему не приведет.
- Стороны не уважают друг друга. Спор - это искусство. Если вы вступаете с человеком в спор, значит, вы уважаете его.
- Если знаете, что оппонент никогда не признает своей ошибки.