

# Основные виды аргументации



# План

**1. АРГУМЕНТИРУЮЩАЯ РЕЧЬ**

**2. ВИДЫ АРГУМЕНТОВ**

2.1. Сильные и слабые аргументы.

2.2. Аргументы логические и психологические

**3. СПОСОБЫ РАСПОЛОЖЕНИЯ АРГУМЕНТОВ**

# Мадам Аргументация



# Мистер Аргумент



# ТЕЗАУРУС

- ▶ **Тезис** - утверждение, которое требует обоснования.
- ▶ **Аргумент** - это суждение (или совокупность взаимосвязанных суждений), приводимое в подтверждение истинности какого-либо другого суждения (или системы суждений, точки зрения, теории и т.п.)
- ▶ **«Мнимый» аргумент** - указание на реально существующий факт, событие и т.п., не подтверждающее данный тезис.
- ▶ **Прямой аргумент** - доказательство в поддержку тезиса.
- ▶ **Сильные аргументы** - это аргументы, содержащие научные аксиомы, положения законов и официальных документов, законы природы, выводы, подтвержденные экспериментально, заключения экспертов, ссылки на признанные авторитеты, цитаты авторитетных источников, показания очевидцев либо статистические данные.
- ▶ **Слабые аргументы** - это аргументы от личного опыта, пословицы и поговорки.

**Аргументация** - это операция обоснования каких-либо суждений, практических решений и оценок, в которой наряду с логическими применяются также речевые, эмоционально-психологические и другие внелогические методы и приемы убеждающего воздействия.

- ▶ **Аргументирующей речью** мы часто пользуемся в бытовом общении, этот тип речи один из самых распространенных.
- ▶ **Коммуникативная цель** говорящего в этом случае - убедить собеседника в правильности такого-то положения, заставить его изменить свои взгляды, мнения (убеждающая речь), а также уговорить его на что-то, склонить к какому-либо действию (агитирующая речь).



- ▶ Всякое логическое доказательство включает **три взаимосвязанных элемента**:
- ▶ **тезис** (мысль или положение, истинность которого требуется доказать),
- ▶ **аргументы, или основания, доводы** (положения, с помощью которых обосновывается тезис),
- ▶ **демонстрация, или форма, способ доказательства** (логическое рассуждение, совокупность умозаключений, которые применяются при выведении тезиса из аргументов).



- ▶ **Тезис** - мысль или положение, истинность которого требуется доказать.
- ▶ **Тезис должен быть истинным**, иначе никакими доказательствами не удастся его обосновать.
- ▶ Кроме того, тезис необходимо ясно, понятно, точно сформулировать, следить, чтобы он не содержал логического противоречия. Некоторые выступающие настолько увлекаются процессом говорения, что теряют логику повествования и впадают в противоречие с самим с собой.

- ▶ Для доказательства используют **аргументы** - суждения или совокупность суждений, приводимые для подтверждения другого суждения (тезиса).
- ▶ Как и доказываемый тезис, аргументы должны быть истинными и достаточными, при этом они не могут существовать независимо друг от друга, а объединяются в особую систему утверждений.

- ▶ **Доказывание и убеждение** - это разные процессы, хотя и тесно связанные друг с другом. Доказывать означает устанавливать истинность тезиса, а убеждать - это создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий.

- ▶ Среди аргументов выделяют следующие **ВИДЫ**:
- ▶ - сильные и слабые,
- ▶ - логические и психологические.

## ▶ **Сильные и слабые аргументы**



▶ Не следует забывать, что дело не в количестве приводимых доводов, а в их качестве.

▶ Различают доводы сильные и слабые. Довод, против которого легко найти возражение, трудно опровергаемое, называют слабым, а если оппонент вынужден согласиться с доводом без каких-либо уточнений, значит, был использован сильный довод. Конечно, применение доводов во многом определяется теми целями, которые были поставлены.

- ▶ Как считает С. И. Поварнин, неумение принимать в расчет задачи спора при выборе доводов - промах, безграмотность в споре. Он пишет: «Желая проверить истину какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу ее самые сильные с нашей точки зрения основания. Желая убедить кого-нибудь, выбираем доводы, которые должны казаться наиболее убедительными ему. Желая победить противника, выбираем доводы, которые более всего могут поставить его в затруднение. В споре для убеждения слушателей мы приспособляем выбор доводов не столько к противнику, сколько к слушателям».

- ▶ Часто приходится использовать несколько аргументов.  
**Сколько?**
- ▶ Есть мнение, что оптимальное количество аргументов - 3-4, поскольку один аргумент - это просто факт, на два аргумента «во-первых, во-вторых» - можно возразить, на три аргумента это сделать сложнее, а после четвертого аргументы воспринимаются как «много». В этом «много» теряется вес каждого конкретного аргумента, аудитория перестает следить за развитием логики доказательства, поскольку не в состоянии охватить весь объем материала.
- ▶ Хорошее знание психологии собеседников помогает подыскать наиболее убедительные для них аргументы.

## ▶ Аргументы логические и психологические



- ▶ Аргументы логические (это в первую очередь факты, подтверждающие справедливость выдвинутого тезиса, а также законы природы, аксиомы - все то, что может рассматриваться как безусловно истинное, не требующее отдельного доказательства) называют еще рациональным, воздействующим на разум слушателей, а психологические - иррациональным, взывающим к чувствам.



- ▶ К логическим аргументам относятся следующие суждения:
- ▶ - теоретические или эмпирические обобщения и выводы;
- ▶ - ранее доказанные законы науки;
- ▶ - аксиомы и постулаты;
- ▶ - определения основных понятий конкретной области знаний;
- ▶ - утверждения о фактах.



- ▶ В ходе аргументации важно разграничивать **факт** и **мнение**.
- ▶ Факт - это **действительное**, невымышленное явление, событие, то, что произошло на самом деле.
- ▶ Мнение - суждение, выражающее оценку, отношение, взгляд на что-либо.
- ▶ Факты существуют сами по себе, независимо от того, как мы их оцениваем и используем в своих целях. На мнения влияют социальные установки, личностные ориентиры, особенности характера, психическое состояние, уровень подготовки, степень осведомленности и мн. др. Мнения могут быть предвзятыми, необъективными, ошибочными. Поэтому факты являются более надежными аргументами. К мнениям же необходимо относиться критически, учитывать исторические и социальные условия, которые оказали влияние на их формирование.

- ▶ Достаточно весомыми логическими доводами считаются статистические данные. Так, во время дискуссии о пользе «космических знаний» для живущих на Земле был приведен очень веский аргумент в защиту мирного освоения космоса: «Одни только прогнозы погоды на основе сообщения с космических орбит ежегодно берегут стране материальные ценности на 500-700 миллионов рублей».
- ▶ Однако цифрами нельзя злоупотреблять. Обилие цифр оглушает слушателей, затрудняет восприятие содержания речи.
- ▶ Важно, чтобы статистические данные отражали реальное положение дел, не искажали действительность.

- ▶ Психологические аргументы не есть аргументы в строгом значении этого слова. Мало того, как самостоятельные доказательства они могут считаться логической ошибкой, состоящей в подмене тезиса: вместо того чтобы подтвердить или опровергнуть утверждение по существу, психологические аргументы направляются на личность говорящего.
- ▶ Психологические аргументы могут быть двух видов. Во-первых, они действительно могут апеллировать к личностным качествам оппонента: «Тебе "Титаник" не понравился? Нет? Да что ты понимаешь, ты в жизни, кроме мультиков и ужастиков, ничего не смотришь!» или, во-вторых, к чувствам аудитории: «Вы, как люди высокообразованные и интеллигентные, не можете не понимать значения изучения риторики в вузе». Подразумевается: если не видишь смысла изучать риторику, значит, ты не интеллигентный и не высокообразованный человек.
- ▶ Психологические доводы практически могут затрагивать любые чувства, помогая добиться желаемого результата.

- ▶ Из числа психологических, иррациональных аргументов можно использовать следующие:
- ▶ - аргументы к личности оппонента, которые затрагивают убеждения оппонента, его моральные качества, личностные особенности («Ну хоть раз не упрямьтесь, согласитесь!»);
- ▶ - аргументы к тщеславию, которые реально являются лестью («Если вы разумные родители, то не можете не согласиться с тем, что человек в 18-летнем возрасте должен сам отвечать за свои поступки»);
- ▶ - аргументы в виде обещания («Хорошо отдохнув в июле, я могу целый август помогать вам на даче»);
- ▶ - аргументы к авторитету («Эту поездку нам рекомендовал сам декан. Сказал, что его сын в прошлом году там отдыхал и остался очень доволен»);
- ▶ - аргументы к публике, включающие мнения других людей, присутствующих при разговоре или принимающих в нем непосредственное участие («Мама, ты же видишь, что папа уже не возражает»);
- ▶ - аргументы к жалости - возбуждение в оппоненте чувства жалости («Я так устала за этот год. Вступительные экзамены прошлым летом сдавала, совсем не отдохнула. Так хочется отдохнуть»).

- ▶ С точки зрения логики такие аргументы часто не выдерживают никакой критики, некорректны, но с точки зрения психологии часто довольно действенны.
- ▶ Вместе с тем некоторые аргументы из числа иррациональных выглядят весьма убедительно, их, как говорилось выше, называют сильными аргументами.
- ▶ Используя психологические доводы, не следует забывать, что риторическая этика запрещает говорящему обращаться к наиболее низменным чувствам, а также к эмоциям, способным породить открытые общественные конфликты. Сюда относятся злоба, жадность, зависть, ненависть к другим людям, малодушие, тщеславие, агрессивность и т.п.
- ▶ Необходимо иметь в виду, что психологические аргументы могут быть использованы недобросовестными людьми в качестве уловок и спекулятивных приемов.
- ▶ Например, некоторые недобросовестные психологические аргументы:
  - ▶ - аргумент к силе (вместо логического обоснования прибегают к различным видам принуждения);
  - ▶ - аргумент к невежеству (используется неосведомленность оппонента);
  - ▶ - аргумент к выгоде (агитируют принять тезис, потому что это выгодно в каком-либо отношении);
  - ▶ - аргумент к состраданию (вместо реальной оценки конкретного поступка взывают к жалости, человеколюбию, состраданию);
  - ▶ - аргумент к верности (склоняют принять тезис в силу верности, привязанности, почтения и т. п.) и др.

- ▶ Логические и психологические доводы часто выступают в единой системе, которая и называется системой аргументации. Такое единение оправдано, поскольку цель аргументирующей речи - воздействовать на слушателей для того, чтобы убедить или призвать к действию, а воздействие связано с обращением не только к разуму, но и к чувствам человека.

- ▶ Контраргументы возникают в сознании оппонента как возражение оратору. Очень хорошо, если говорящий, зная или чувствуя аудиторию, в состоянии предвидеть, предусмотреть возможные контраргументы, а еще лучше - предупредить их появление фразами типа: «Здесь мне могли бы возразить, что.., но это не совсем так, потому что...».



