



Томский государственный педагогический университет

АРГУМЕНТАЦИЯ

Ирина Викторовна Салосина,

к.п.н., доц., доцент кафедры славянской филологии и межкультурной коммуникации



Томский государственный педагогический университет

Языковой паспорт говорящего

Языковой паспорт человека –
это та информация, которую человек «автоматически»,
бессознательно передает о себе, когда он говорит.



Томский государственный педагогический университет

Языковой паспорт говорящего

Языковая личность –

личность, выраженная в языке (текстах) и через язык, личность, реконструированная в основных своих чертах на базе языковых средств.

Языковая картина мира представляет собой результат взаимодействия системы ценностей человека с его жизненными целями, мотивами поведения, установками и проявляется в текстах.

Источник: Стилистический энциклопедический словарь русского языка

<https://stylistics.academic.ru/273/%D0%AF%D0%B7%D1%8B%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C>



Языковой паспорт говорящего

Коммуникативная грамотность - это совокупность коммуникативных знаний, умений и навыков человека, позволяющих ему эффективно общаться в стандартных коммуникативных ситуациях в письменной и устной форме.

Коммуникативная грамотность включает **два уровня**:

1. знание и применение норм устного и письменного общения, принятых в обществе для стандартных коммуникативных ситуаций;
2. знание и применение правил и приемов эффективной коммуникации в стандартных коммуникативных ситуациях.



Речевое воздействие

Общение - осознанный, рационально оформленный, целенаправленный информационный обмен между людьми, сопровождающийся индивидуализацией собеседников, установлением эмоционального контакта между ними и обратной связью.

Речевое воздействие - воздействие человека на другого человека или группу лиц при помощи речи и сопровождающих речь невербальных средств для достижения поставленной говорящим цели.



Речевое воздействие

Факторы речевого воздействия – это типы коммуникативных сигналов или приемов, используемых в речевом воздействии.

Факторы:

- фактор говорящего (все, что относится к физической стороне деятельности говорящего, включая внешность и невербальное поведение);
- фактор адресата (все то, что относится к учету того, на кого ориентировано сообщение);
- фактор сообщения (то, что относится к наполнению содержанием, построению и формам языкового выражения сообщения, условиям его передачи)

Раздел подготовлен с использованием материалов:

Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с.



Томский государственный педагогический университет

Речевое воздействие

- ДОКАЗЫВАНИЕ
- УБЕЖДЕНИЕ
- УГОВАРИВАНИЕ
- ВНУШЕНИЕ
- ПРИНУЖДЕНИЕ



Томский государственный педагогический университет

Речевое воздействие





Томский государственный педагогический университет

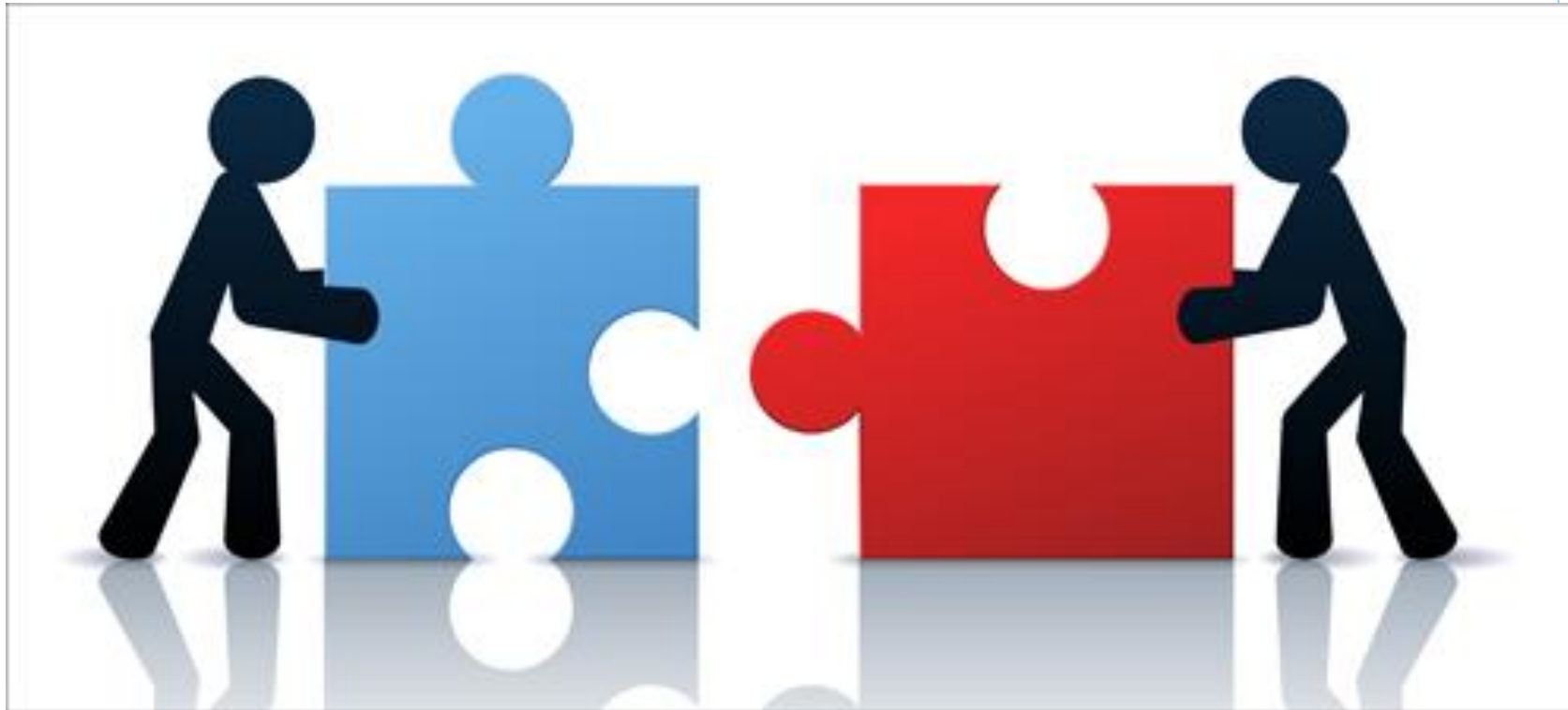
Речевое воздействие





Томский государственный педагогический университет

Речевое воздействие





Речевое воздействие

Способ	Содержание
Доказывать	приводить аргументы, подтверждающие правильность какого-либо тезиса.
Убеждать	вселять в собеседника уверенность, что истина доказана, что тезис установлен.
Уговаривать	эмоционально побуждать собеседника отказаться от его точки зрения и принять нашу - просто так, потому что нам этого очень хочется.
Клянчить	просить о чем-то эмоционально, просто настойчиво повторяя просьбу и взывая к эмоциональному сочувствию, уступке, минуя какие-либо аргументы.
Внушать	побуждать собеседника просто поверить вам на слово, принять на веру то, что вы ему говорите - без обдумывания, без критического осмысления.
Принуждать	заставить человека сделать что-либо против его воли.



АРГУМЕНТАЦИЯ

Доказательство - это логическое обоснование истинности какого-либо суждения с помощью других истинных и связанных с ним суждений.

Аргументация - процесс приведения доказательств, объяснений, примеров для обоснования какой-либо мысли перед слушателями или собеседником.

Тезис - это главная мысль (текста или выступления), выраженная словами, это главное утверждение оратора, которое он старается обосновать, доказать.

Аргументы - это доказательства, приводимые в поддержку тезиса: факты, примеры, утверждения, объяснения, словом, все, что может подтвердить тезис.



Способы аргументации:

- нисходящая и восходящая;
- односторонняя и двусторонняя;
- опровергающая и поддерживающая;
- дедуктивная - от вывода к аргументам и
индуктивная - от аргументов к вывод.

Аргументы нужно приводить в системе



Виды аргументов

Логические аргументы:

- теоретические и эмпирические обобщения и выводы;**
- ранее доказанные законы науки;**
- аксиомы и постулаты;**
- определения основных понятий;**
- утверждения о фактах.**



Логические аргументы. Способы доказывания.

Индукция:

- полная индукция;
- аналогия;
- умозаключение о причинной зависимости.

Дедукция.

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи. 2002. - 448с.



Индукция - умозаключение от частного к общему.

Полная индукция состоит в исследовании **каждого случая**, входящего в класс явлений.

Проверка обобщения:

- 1. Правильны ли примеры?*
- 2. Имеет ли пример отношение к заключению?*
- 3. Достаточно ли примеров?*
- 4. Типичны ли примеры?*
- 5. Имеются ли отрицательные примеры?*



Аналогия - заключение от частного к частному.

Проверка аналогии:

- 1. Действительно ли уместно сравнение явлений?*
- 2. Нет ли существенного различия между ними?*



Умозаключение о причинной зависимости -

вывод, что при данном положении вещей результатом будет то или иное
(от причины к следствию),

или что данное положение вещей вызвано известными условиями (от следствия к причине).

Проверка:

- 1. Возникает ли предполагаемое следствие, когда отсутствует причина?*
- 2. Отсутствует ли предполагаемое следствие, когда предполагаемая причина налицо?*
- 3. Не представляет ли единственная связь между следствием и причиной только случайное возникновение одного либо другого?*
- 4. Нет ли других возможных причин/последствий?*



Дедукция - умозаключение из общего положения.

Дедукция состоит из трех суждений:

- общее положение (большая посылка);
- связанное с ним суждение (малая посылка);
- заключение.



Дедукция - умозаключение из общего положения.

Дедукция состоит из трех суждений:

- общее положение (большая посылка);
- связанное с ним суждение (малая посылка);
- заключение.

Например:

1. *Продукты, содержащие витамин С, необходимы для поддержания здоровья (Большая посылка).*
2. ...
3.



Доказательства следует не считать, а взвешивать.

Марк Туллий Цицерон

Сильные аргументы:

- научные аксиомы
- положения законов и официальных документов
- законы природы
- выводы, подтвержденные экспериментально
- заключения экспертов ссылки на признанные авторитеты
- цитаты из авторитетных источников
- показания очевидцев
- статистические данные

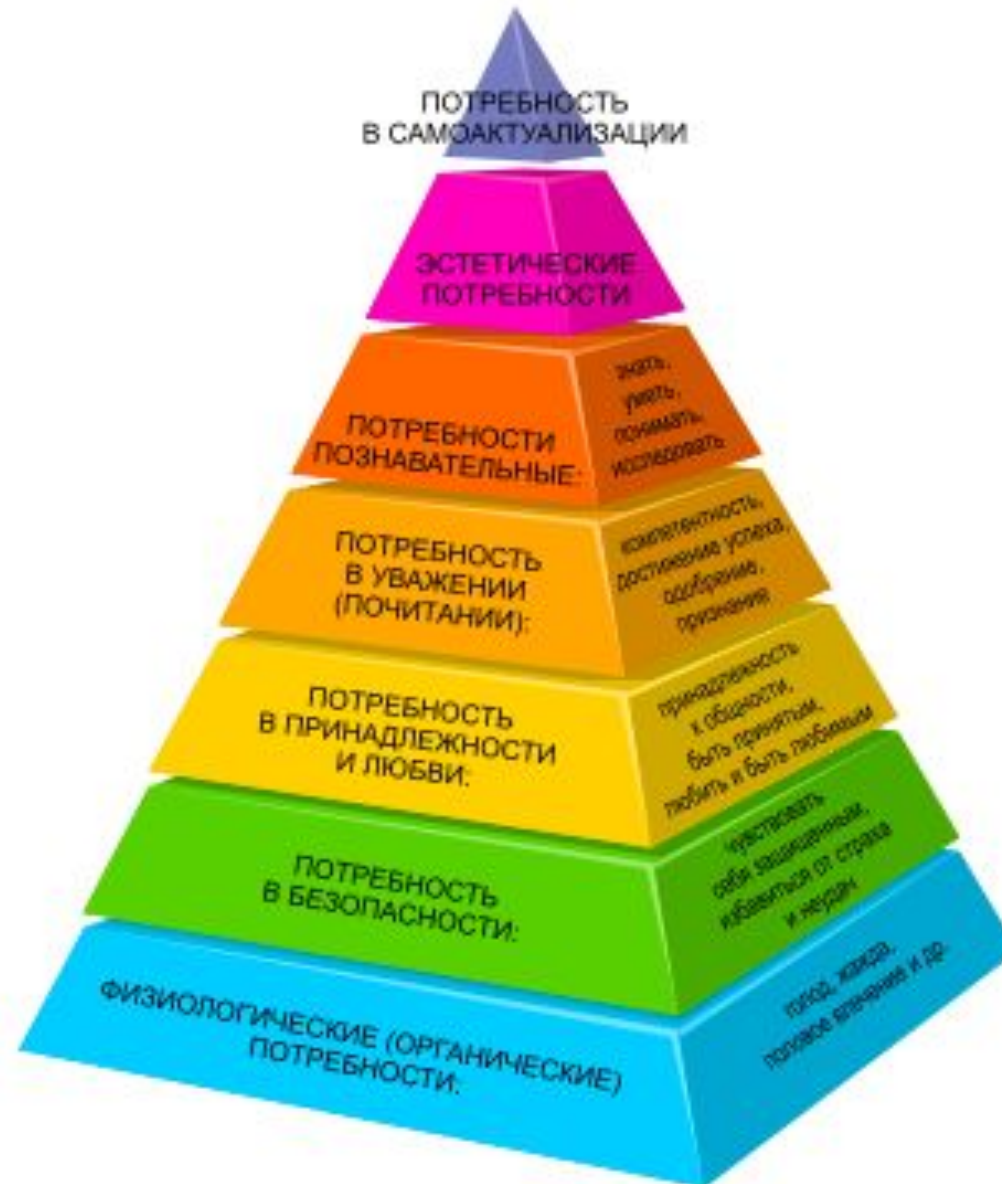


Психологические аргументы:

- аргумент к силе;
- аргумент к невежеству;
- аргумент к выгоде;
- аргумент к состраданию;
- аргумент к верности и др.



ПИРАМИДА МАСЛОУ



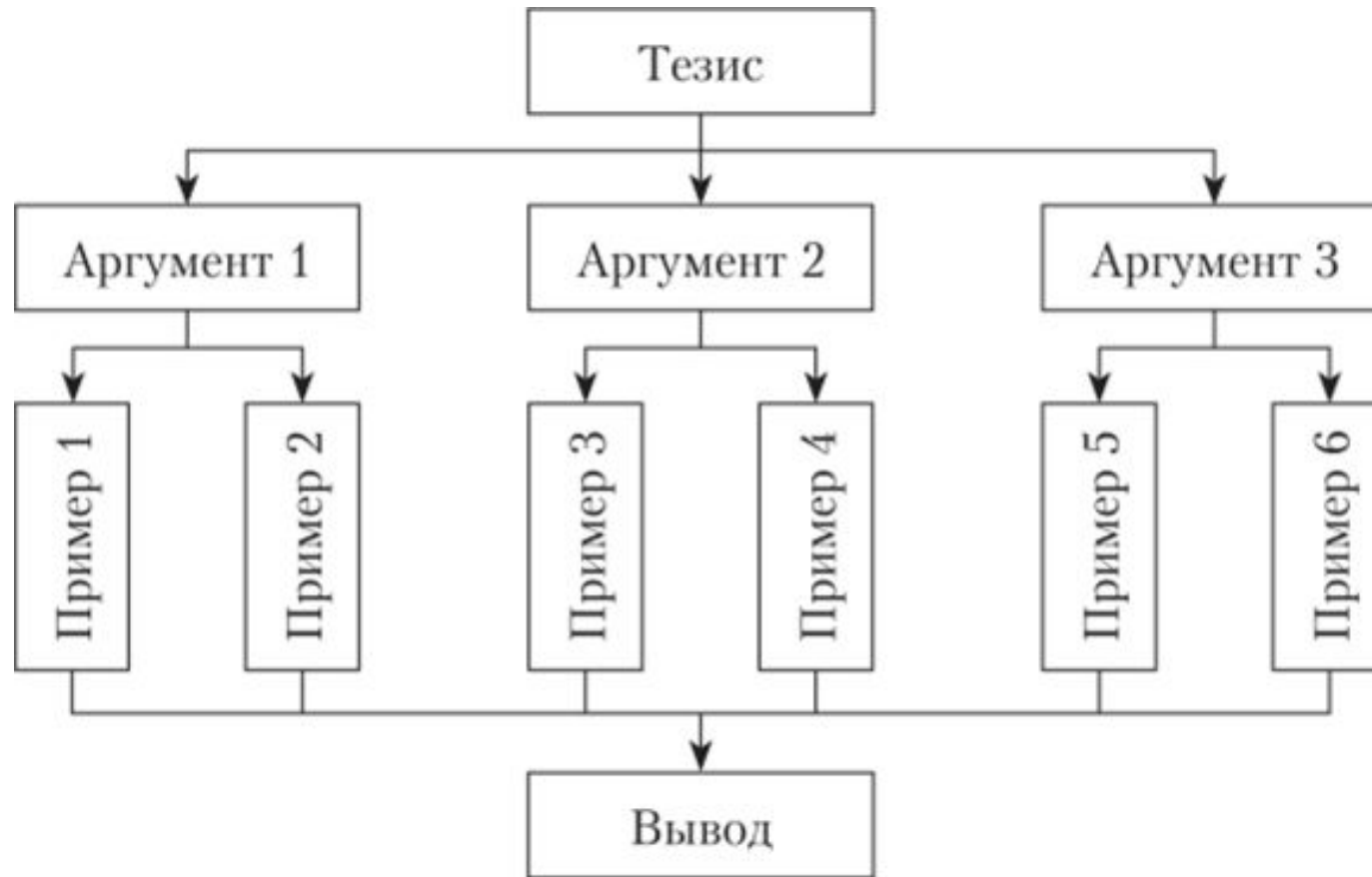


Правила аргументации

- **Определите тему своего выступления и сформулируйте ее.**
- **Сформулируйте основной тезис своего выступления.**
- **Подберите аргументы в поддержку своего тезиса.**
- **Приведите аргументы в систему - расположите их в определенном порядке: во-первых, во-вторых, в-третьих и т.д.**
- **Разработайте систему поддержки своих аргументов.**
- **Подберите примеры.**
- **Если необходимо, опровергните противоположный тезис, приведя аргументы против него.**
- **Сделайте вывод**



Схема аргументации





Правила эффективной аргументации

- Будьте лаконичны
- Используйте опережающее обсуждение возражений
- Ссылайтесь на авторитеты
- Используйте наглядные примеры
- Используйте цифры
- Опирайтесь на наглядность
- Используйте юмор

Раздел подготовлен с использованием материалов:

Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с.



Правила эффективной аргументации

- **Будьте эмоциональны**
- **Не злоупотребляйте логическим давлением**
- **Обращайтесь к жизненно важным для слушателей фактам**
- **Персонифицируйте свои идеи**
- **Отвлекайтесь в изложении**
- **Используйте парадоксальные аргументы**

Раздел подготовлен с использованием материалов:

Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с.



Правила эффективной аргументации

ИСПОЛЬЗУЙТЕ НАГЛЯДНЫЕ ПРИМЕРЫ

- Заострите внимание на примере до его приведения.
- Не навязывайте аудитории смысл примера (то есть не говорите - «Таким образом, данный пример показывает нам, что...» - аудитория сделает этот вывод сама).
- Пример должен быть предварительно обработан - сокращен и включен в контекст вашего выступления. Он должен быть кратким и наглядным.

Раздел подготовлен с использованием материалов:

Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с.



Правила эффективной аргументации ОПИРАЙТЕСЬ НА НАГЛЯДНОСТЬ

- Если наглядный материал не является существенно необходимым для пояснения или возбуждения интереса к речи в целом, то применение его бессмысленно.
- Заранее ничего не выставлять, делать это только в нужный момент.
- Не включать в таблицы и графики слова, которые не будут всем видны.
- Не говорить аудитории: «Тут, правда, плохо видно...» - лучше в таком случае вообще не вешать таблицу.
- Каждая таблица должна иметь крупно написанное название, все надписи должны быть выполнены горизонтально.

Раздел подготовлен с использованием материалов:

Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с.



Правила эффективной аргументации ОПИРАЙТЕСЬ НА НАГЛЯДНОСТЬ

- Статистическим таблицам придавать вид диаграмм, отражающих размеры, тенденции. Самые эффектные графики, как показывают исследования - в форме разноцветных прямоугольников разной высоты.
- Обязательно словесно увязывать ваши суждения с изображением на таблицах и графиках.
- Если вы демонстрируете слушателям какой-либо предмет, держа его в руке, держите его на уровне плеч либо на 5 см выше.

Раздел подготовлен с использованием материалов:

Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с.



Правила эффективной аргументации ОПИРАЙТЕСЬ НА НАГЛЯДНОСТЬ

- Если слушатели разглядывают изображение или схему, которые вы повесили, сделайте паузу, дайте им закончить.
- Не раздавать слушателям никаких пособий и изображений - это отвлекает аудиторию, снижает уровень внимания. Все пособия держите при себе.
- Пособия убрать, таблицы снять, с доски стереть, как только это стало ненужным, чтобы в дальнейшем это не отвлекало слушателей.

Раздел подготовлен с использованием материалов:

Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с.



Лексические средства аргументации:

Вследствие (чего)

В результате (чего)

В силу (чего)

В связи (с чем)

