

# Эффективность публичной речи



**ТЕЗИС.  
АРГУМЕНТАЦИЯ.  
ДОКАЗАТЕЛЬСТВА.**



## **Логическая схема доказательства**

Три элемента:

- тезис,
- аргументы (доводы),
- способ доказательства.

# Тезис



**ТРЕБОВАНИЯ.  
ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ.**



- **Тезис** – это исходное положение, истинность которого необходимо доказать в процессе выступления.
- **Два требования:**
  - 1) определенность, ясность, точность смысла и формулировки тезиса;
  - 2) на протяжении спора выдвинутый и обсуждаемый тезис должен оставаться тем же самым.

# Типичные ошибки



- **Подмена тезиса** (логическая ошибка или уловка, если это делается специально).
- **Например, утверждение:**
- **супруги должны разумно делить домашние обязанности.**
- «Нет, – говорят мне. У нас феминизм не пройдет! Здесь вам не Америка какая-нибудь».
- Подмена тезиса, который расширили, т.к. в нем нет утверждения о необходимости равноправия женщин.

- Греческий раб Эзоп, вошедший в историю, в частности, своими поучительными историями (баснями), неоднократно выручал своего хозяина, философа Ксанфа.

Однажды тот, крепко выпив, хвастливо заявил, что выпьет море, если проиграет некий спор. Спор этот, к ужасу его, он проиграл. Протрезвев, он кинулся к Эзопу: «Выручай».

- У людей, настаивавших на исполнении данного слова, Эзоп спросил:

- Правда ли, что море непрерывно пополняется сотнями рек?

- Да, это так.

- Значит, выпивая море, нужно одновременно выпить и реки?

Но об этом уговора не было. Сделайте так, чтобы реки перестали пополнять море, и мы выполним данное слово – выпить море.

Пришедшим пришлось ретироваться ни с чем.

# Типичные ошибки



## ● **Расплывчатость тезиса.**

Чтобы вас правильно поняли:

- взвешивайте каждое слово;
- старайтесь избегать слов с заведомо расплывчатым значением, например, справедливость, молодежь, сердечные дела;
- конкретизируйте обобщенные слова и словосочетания;
- не выбирайте в качестве тезиса вполне очевидные факты или аксиомы; (к примеру, нет смысла доказывать то, что Волга впадает в Каспийское море);
- в качестве тезиса используйте утвердительное или отрицательное предложение.

# Аргумент. Аргументация.



**КЛАССИФИКАЦИЯ.  
СИЛЬНЫЕ / СЛАБЫЕ АРГУМЕНТЫ.**



**Аргумент** – логический довод, истинность которого проверена и доказана практикой.

**Требования к аргументам:**

- истинность,
- непротиворечивость,
- достаточность.

Аргументы должны быть истинны сами по себе и не зависеть от тезиса.



**Аргументация** – способ рассуждения, в процессе которого создается убеждение в истинности тезиса (ложности антитезиса) и обосновывается целесообразность его принятия / неприятия.



## **Группы аргументов:**

- 1. Рациональные аргументы**, или, как говорили древние, «аргументы к делу».
- 2. Иррациональные аргументы** (психологические), или «аргументы к человеку».

# Группы аргументов:



- **Рациональные аргументы**, или, как говорили древние, «аргументы к делу».

- **Иррациональные аргументы** (психологические), или «аргументы к человеку».



## **Рациональные аргументы:**

- 1. факты,**
- 2. авторитеты,**
- 3. заведомо истинные суждения.**

# Факты.



- **Факт** – знание в форме утверждения, достоверность которого строго установлена.
- Однако нередко для доказательства используют *доводы*, которые получены в результате обработки, а потому не вполне надежны.

**Например,**

Статистические сведения, результаты социологических опросов – вовсе не бесспорные факты, т.к. могут сильно искажать реальность из-за самой процедуры получения и обработки сведений.

# Авторитеты



- Если использовать **ссылки на авторитеты как доводы**, нужно помнить о том, что авторитеты должны быть приемлемы в данной аудитории, т. е. пользоваться действительно уважением и иметь в ней высокий статус.

## Например:

- В спорах на общие темы (философские, нравственные и т.д.) обычно ссылаются на авторитеты крупнейших философов, знаменитых писателей.

# Заведомо истинные суждения



- законы,
- теории,
- аксиомы и т.п.,

традиционно принятые в данном человеческом сообществе как безусловно верные.



## **Иррациональные аргументы:**

- 1. «переход на лица»;**
- 2. высказывания, воздействующие на эмоции, волю, апеллирующие к интересам публики;**
- 3. аргументы, обращенные к аудитории.**



**1. «Переход на лица»,** когда от предмета спора переходят к обсуждению и оценке личности оппонента.

Например,

- женщине не понять,
- мужчины не способны оценить и т.п.



## **2. Высказывания, воздействующие на эмоции, волю, апеллирующие к интересам публики.**

- Такие высказывания содержат эмоционально-оценочную лексику и «подают» слушателю действительность, уже обработанную, оцененную говорящим.

### **Например:**

- предпринимателя можно назвать бизнесменом, а можно – торгашом или спекулянтом;
- осторожность – предусмотрительностью или трусостью и т.д.



### **3. Аргументы, обращенные к аудитории, чаще всего затрагивают:**

- чувство собственного достоинства собравшихся;
- говорящий подсказывает им, что считает их здравомыслящими, благородными, проницательными, т.е.
- создает у аудитории положительной имидж себе самой;
- материальные, экономические, социальные интересы публики и т.д.



## **Например:**

- «Каждая девушка найдет себе в Третьем Рейхе жениха», – обещал Гитлер, обращаясь к толпе, оспаривая своих оппонентов и соперников;
- «Если вы согласитесь с позицией моего оппонента – потеряете свободу, а то и жизнь».



## **Классификация аргументов по силе:**

- 1. Исчерпывающие аргументы.**
- 2. Главные аргументы.**
- 3. Спорные аргументы.**
- 4. Запасные аргументы.**



## **1. Исчерпывающие аргументы.**

Как правило, бывает один.

Довод, который полностью доказывает правоту  
некоего мнения, обнаруживается редко.

Его рекомендуют предъявлять в конце  
выступления.



## **2. Главные аргументы.**

В выступлении предъявляются постоянно, при любом удобном случае.

Вспомогательные доводы предъявляются неоднократно как дополнение к главным.



### **3. Спорные аргументы.**

Такие факты, которые можно использовать и «за» и «против» доказываемой позиции.

С ними нужно обращаться осторожно.



## **4. Запасные аргументы.**

В процессе спора рекомендуется использовать не все доводы.

Разумно приберечь несколько про запас – при признаках поражения, на крайний случай, чтобы не оставаться с «открытым ртом».

# Стратегия подбора аргументов

● **Сильные аргументы**

● **Слабые аргументы**

# Сильные аргументы



1. суждения на основе точно установленных фактов, документально подтвержденных,
2. результаты экспериментов,
3. показания незаинтересованных и компетентных свидетелей-очевидцев,
4. экспертные заключения,
5. статистические выкладки,
6. цитаты из уставов, законов, постановлений и пр.,
7. мнения авторитетных людей.



- Можно ли опровергнуть сильные аргументы?
- Однако даже с такими аргументами можно бороться (если вам это реально нужно):



1. факты могут быть точными, но их можно интерпретировать по-своему (например, усомниться в причинно-следственной цепочке);
2. мнения экспертов и авторитетов можно оспорить, поставив под сомнение их право проводить экспертизу, их состоятельность как специалистов, их незаинтересованность в результатах, а также можно уточнить, касалось ли мнение экспертов данной конкретной ситуации или это мнение просто притянули за уши;



3. свидетелей можно заподозрить в заинтересованности и в том, что они не смогли трезво оценить ситуацию/в амнезии;
4. статистические выкладки можно обвинить в нерепрезентативности (вы уверены, что опросили все население земного шара?).

# Слабые аргументы



1. выводы из сомнительных статистических данных (опрошено пять человек в ночном клубе);
2. рассуждения с неправильным применением схемы силлогизма;
3. ссылки на неизвестные авторитеты («мой знакомый, классный специалист по компьютерам, сказал...»);
4. надуманные аналогии (аналогия между игрой в баскетбол и вождением машины);
5. односторонне подобранные афоризмы и изречения;
6. обобщения;
7. предположения, основанные на личном опыте;



## **Несостоятельны следующие аргументы:**

1. **выводы на основании подтасованных фактов;**
2. **ссылки на заведомо сомнительные источники (агентство ОБС);**
3. **домыслы;**
4. **авансовые обещания, не подкрепляемые делом, личные заверения (я гарантирую вам..., я вас как специалист заверяю..., я вас прошу просто принять на веру...).**



- **Не следует!**
- **3 правила**

# Не следует!



- 1. Не следует** приводить чрезмерно много аргументов: большое количество доводов, особенно доводов разновеликих, приводит к потере убедительности, к обесцениванию каждого конкретного довода.

# Не следует!



- 2. Не следует** отказываться от отдельных доводов, если все вместе они создают убедительную картину (ситуация, когда только сумма доводов может быть убедительной, но никак не каждый из доводов в отдельности).
- Допустим, мы пытаемся обосновать обвинение в убийстве, направленное против сына покойника. У нас нет прямых улик, но мы можем показать при помощи суммы аргументов, что именно сын сильнее всего был заинтересован в смерти отца и имел наилучшие возможности для убийства.

# Не следует!



- 3. Не следует** пользоваться аргументами, которые может обратить себе на пользу противоположная сторона.
- Убойная сила вашего собственного аргумента, использованного врагами, возрастает многократно.

# Доказательство



**ПРЯМОЙ СПОСОБ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА.  
КОСВЕННЫЙ СПОСОБ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА.**

# Прямой способ доказательства



Аргументы (доводы) непосредственно обосновывают истинность тезиса.

Например, доказываем **тезис:**

**кошки были одомашнены позже собак.**

Аргументы:

- а) раскопки культурных слоев показали, что остатки скелета собак встречаются в поселениях человека-охотника; остатки скелета кошек появляются только тогда, когда человек стал заниматься земледелием (кошки использовались для борьбы с грызунами);
- б) охота как занятие человека много древнее, чем земледелие.

# Косвенный способ доказательства



Истинность тезиса обосновывается путем доказательства ложности противоречащего положения.

● **Два способа:**

- а) метод «от противного» (вспомните доказательства в геометрии);
- б) «метод исключения», или «метод алиби».

- Истинность тезиса доказывается с помощью выявления ложности всех возможных альтернатив, кроме одной (тезиса).
- Методом алиби этот способ доказательства назван потому, что часто используется в судебной практике.

**Например:**

- Преступление совершили либо А, либо В, либо С.
- Доказано, что ни А, ни В не совершали его (у них было алиби).
- Вывод: преступление совершил С (у которого не было алиби).



