

Аргументация в речи



План лекции

- Основные понятия теории аргументации. Аргумент и тезис.
- Способы аргументации.
- Типы аргументов. Аргументы к логике.
- Типы аргументов. Аргументы к этосу и пафосу.

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



Тезис - это главная мысль, выраженная словами, главное утверждение оратора, которое он старается обосновать, доказать.

Аргументы - это доказательства, приводимые в поддержку тезиса: факты, примеры, утверждения, объяснения.

Способы аргументации

- Нисходящая / восходящая;
- Односторонняя / двусторонняя;
- Индуктивная / дедуктивная

1. Нисходящая и восходящая.

Эти способы аргументации различают по тому, усиливается или ослабевает аргументация к концу выступления.

Сначала оратор приводит наиболее сильные аргументы, затем менее сильные и завершает выступление эмоциональной просьбой, побуждением или выводом.

Достоинства нисходящей аргументации

- позволяет легче привлечь и удержать внимание аудитории;
- заставляет активно работать мысль с начала речи;
- первые аргументы лучше запоминаются.

Восходящую аргументацию

ИСПОЛЬЗУЮТ:

- если атмосфера в аудитории спокойная и оратора готовы выслушать;
- если мысль, которую нужно обосновать, сложна;
- если проблема для аудитории не является полностью решенной;
- если аудитория сможет сделать самостоятельный вывод.

2. Односторонняя и двусторонняя аргументация.

- **Односторонняя** аргументация предполагает, что:
 - излагаются только аргументы «за»
 - излагаются только аргументы «против»
- При **двусторонней** аргументации слушателю дают возможность сопоставить точки зрения, дают возможность выбрать.

Особенности односторонней аргументации

- Эффективна для укрепления сознания людей, уже имеющих взгляды и установки на предлагаемый материал.
- Хорошо действует на людей малообразованных
- Позволяет выработать менее стойкие убеждения.
- Учит воспринимать готовые мысли.

Особенности двусторонней аргументации

- Эффективна при воздействии на сознание людей, негативно относящихся к сообщаемому.
- Лучше действует на подготовленную аудиторию.
- Способствует выработке иммунитета к манипулированию сознанием в дальнейшем, повышает сопротивляемость контрпропаганде, вырабатывает более стойкие убеждения.
- Учит анализировать, делать самостоятельные выводы.

3. Индуктивная и дедуктивная аргументация

- Индуктивная аргументация основана на построении изложения от фактов к выводу. Приводятся конкретные факты, а в заключении оратор делает из них общий вывод.

Индуктивная подача материала эффективна:

- в женской аудитории (особенно в возрастной группе 18-23 г.),
- в общественно-научной аудитории,
- в конфликтной аудитории.

Дедуктивная подача материала эффективна:

- в мужской аудитории,
- в естественнонаучной аудитории,
- у более взрослых слушателей (старше 23 лет),
- в благожелательно настроенной аудитории.

Выделяют аргументы естественные и искусственные



Естественные аргументы:
свидетельства очевидцев и
документы.

Искусственные аргументы:
аргументы к логосу, этосу и
пафосу

Логические аргументы

Силлогизмы и наведение

Силлогизмы – это умозаключения, при которых частное умозаключение доказывается при помощи общего (дедукция).

В своей классической форме силлогизм представлял собой единство двух суждений (аргументов, или посылок), которые "удерживались" в качестве целого благодаря объединяющему их общему, или промежуточному, понятию (например, А). Первый из двух аргументов соотносил промежуточное понятие с предикатом (Р), второй, с субъектом (S). Из двух аргументов (посылок) следовал вывод (тезис), который состоял из субъекта и того, что о нем сообщается, а именно - предиката.

1

P есть A,

S есть A,

(следовательно)

S есть P

2

A есть P,

A есть S,

(следовательно)

S есть P

3

A есть P,

S есть A

(следовательно)

S есть P

4

P есть A

A есть S,

(следовательно)

S есть P

Например:

Никакая птица (A) не умеет
мяукать (P)

Аисты (S) - суть птицы (A)
(следовательно)

Аисты (S) не умеют мяукать
(P)

Хороший оратор умеет убедить
аудиторию.

Иван умеет убедить
аудиторию.

Следовательно, Иван хороший
оратор

Наведение – это такое доказательство, в котором общее положение доказывается при помощи частных положений. Этот путь рассуждения называется индукцией. Индукция в науке не даёт точного достоверного доказательства, поскольку ведёт только к вероятным заключениям.

Аргументы к этосу:

- аргумент к авторитету
- аргумент к личности

Аргументы к пафосу – это психологические, эмоциональные аргументы, которые апеллируют к чувствам

- К силе;
- К гордости;
- К выгоде;
- К сожалению