

Техника аргументации

Доцент кафедры русского языка и литературы ИМОЯК,
доцент кафедры инженерной педагогики
Владимирова Татьяна Леонидовна

Эффективность публичного выступления

- Важнейшее качество эффективности публичного выступления – **логичность** и **доказательность**. Настоящий оратор не может рассчитывать только на здравый смысл и импровизацию. Необходимо овладеть логическими законами доказательности, аргументированности. Эти законы распространяются на словесное определение понятий, логические выводы, доказательства своей точки зрения в процессе ведения полемики.
- Чем доказательнее речь оратора, тем эффективнее восприятие слушателей, тем более создается уверенность в надежности и достоверности услышанной информации. Кто логично мыслит, тот и логически ясно говорит. Главная задача оратора в процессе подготовки к публичному выступлению – продумать до мельчайших подробностей логику своего выступления, аргументацию своих выводов и обобщений.

Логическая схема доказательства

Три элемента:

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

Тезис

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

1. **Подмена тезиса** (логическая ошибка или уловка, если это делается специально). Например, я утверждаю, что супруги должны разумно делить домашние обязанности. «Нет, – говорят мне. У нас феминизм не пройдет! Здесь вам не Америка какая-нибудь». Налицо подмена тезиса, который расширили, т.к. в нем нет утверждения о необходимости равноправия женщин.
2. **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.

Пример подмены тезиса

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.

Определения

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 (или отвержения).

Группы аргументов

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

Рациональные аргументы

1. **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. Называют же их – фактами. Например, статистические сведения, результаты социологических опросов – вовсе не бесспорные факты, т.к. могут сильно исказить реальность из-за самой процедуры получения и обработки сведений.
2. **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. В спорах на общие темы (философские, нравственные и т.д.) обычно ссылаются на авторитеты крупнейших философов, знаменитых писателей.
3. **Заведомо истинные суждения.** Это законы, теории, аксиомы и тому подобное, традиционно принятые в данном человеческом сообществе как безусловно верные.

Иррациональные аргументы

1. «Переход на лица», когда от предмета спора переходят к обсуждению и оценке личности оппонента. Таковы, например, следующие доводы: 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. Так, предпринимателя можно назвать бизнесменом, а можно – торгашом или спекулянтом; осторожность – предусмотрительностью или трусостью и т.д.

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; «Каждая девушка найдет себе в Третьем Рейхе жениха», – обещал Гитлер, обращаясь к толпе, оспаривая своих оппонентов и соперников;
- физическое благополучие, свободу, удобства, привычки публики; «Если вы согласитесь с позицией моего оппонента – потеряете свободу, а то и жизнь», – вот одна из распространенных моделей аргументации такого рода.

Классификация аргументов

по силе

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».

Ошибки и уловки, относящиеся к аргументам

1. **Истинность тезиса доказывается аргументами, а истинность аргументов** – тезисом, получается замкнутый круг. Этого не может быть, потому что этого не может быть никогда; снотворное усыпляет, потому что оказывает снотворное действие; стекло прозрачно, потому что сквозь него все видно – вот высказывания, построенные по этой модели.
2. **Предвосхищение вывода** – это нечаянное или намеренное опережение событий, недоказанные аргументы подаются как прочные, весомые, доказанные основания к тезису.
3. **Ложность оснований – ошибка в аргументах** (неверные факты, ненадежные, ошибочные данные и т.д.), любые ложные сведения, которые используются как аргументы. Это, как и предыдущие случаи нарушений логики доказательства, может быть и ошибкой, и уловкой говорящего.

Доказательство

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).

Индуктивный характер доказательства

- При *индуктивном характере доказательства* оратор опирается на отдельные факты, отдельные, заранее отобранные примеры, выдвинутые им гипотезы, идеи.
- При *индуктивном доказательстве* следует еще на этапе подготовки к выступлению продумать и отобрать:
 - а) наиболее существенные факты, наиболее убедительные примеры;
 - б) такое количество фактов и примеров, чтобы их анализ и обобщение давали убедительный вывод, заключение;
 - в) факты и примеры, которые должны быть близки и понятны аудитории, уровню образования и подготовки слушателей.
- Индуктивных выводов в процессе публичного выступления может быть множество. Например, статистически выверенный или социологами установленный факт, интересная статья в газете, уместная шутка, фрагмент из книги, кино и т.п. Важно, чтобы серия частных фактов, примеров иллюстрировала вашу мысль и подводила слушателей к нужным вам обобщениям и выводам.

Дедуктивный характер доказательства

- При дедуктивном характере доказательства развертывание аргументации идет от общего к частным выводам.
- Дедуктивное доказательство требует, чтобы исходное теоретическое положение, закон, принцип были либо общепризнанны, либо настолько убедительны, чтобы не вызывали сомнений у слушателей. А для этого необходимо, чтобы:
 - а) слушатели были предварительно знакомы с исходным теоретическим знанием, на основе которого строится дедуктивное доказательство, либо оно не должно у них вызывать каких-либо сомнений,
 - б) переход рассуждений от общего положения к частному должен сопровождаться не любыми примерами, а наиболее убедительными и яркими, запоминающимися.

Основные логические законы

- **Закон достаточного основания.** Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями (аргументами, утверждениями), истинность которых проверена практикой. Практика – наиважнейший критерий истины!
- **Закон тождества.** Каждая мысль в процессе рассуждения сохраняет одно и то же содержание, сколько бы раз она ни повторялась. Закон тождества следует учитывать в условиях спора, дискуссии, при использовании недостаточно четко определенных понятий. Например, ведется обсуждение использования понятия «творческая личность». При этом в дискуссию всякий раз привносятся разные содержательные характеристики творческой личности. Один оратор акцентирует внимание на интуиции, другой – на креативном мышлении, третий – на творческих способностях и т.д. Ясно, что в процессе дискуссии при использовании понятия «творческая личность» следует оговорить, какое смысловое содержание привносится в данном случае. После этого необходимо, чтобы объем содержания понятия «творческая личность» не менялся.
- **Закон исключения третьего.** Этот закон формулируется так: две противоречащие мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными: одна из них истинна, а другая ложна, и третьего не дано. Суть этого закона будет понятна, если сказать, что нельзя быть одновременно согласным с двумя противоположными утверждениями.

Задания

Докажите тезис:

1. Кошки успокаивают нервы.
2. Русский язык необходимо изучать в вузе.
3. Шоколад улучшает настроение.
4. Фастфуд приводит к ожирению.
5. Ранние браки чаще приводят к разводу.

Вопросы для самоконтроля

1. Каким требованиям должен соответствовать тезис?
2. Какие типичные ошибки допускаются при формулировании тезиса?
3. Что такое аргумент? Какие группы аргументов выделяют?
4. В чем специфика иррациональных аргументов?
5. Какие способы доказательства вы знаете?
6. Каковы основные логические законы? В чем их суть?

Рекомендуемая литература

1. **Андреев В.И.** Деловая риторика (практический курс делового общения и ораторского мастерства). М.: Народное образование, 1995. 208 с.
2. **Зарецкая Е.Н.** Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. М.: Дело, 2002. 480 с.
3. **Савкова З.В.** Искусство оратора: Учеб. пособие. СПб.: Знание, 2000. 188 с.