



ОСНОВЫ АРГУМЕНТАЦИИ И КОНТРАРГУМЕНТАЦИИ

кандидат
психологических наук
Гришаева С.А.

ДЕЛОВАЯ БЕСЕДА НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ЭФФЕКТИВНОЙ,
ЕСЛИ ОНА ЛИШЕНА СОДЕРЖАНИЯ И,
СЛЕДОВАТЕЛЬНО, АРГУМЕНТОВ.



КТО ХОЧЕТ ИЗЛОЖИТЬ СВОИ АРГУМЕНТЫ, ДОЛЖЕН
РАСПОЛАГАТЬ ХОТЯ БЫ ОДНИМ НАСТОЯЩИМ
АРГУМЕНТОМ, ТАК ЖЕ, КАК ТОТ, КТО ХОЧЕТ ЗАПЕЧЬ
ПОРОСЕНКА, ДОЛЖЕН, ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, ИМЕТЬ ЭТОГО
ПОРОСЕНКА



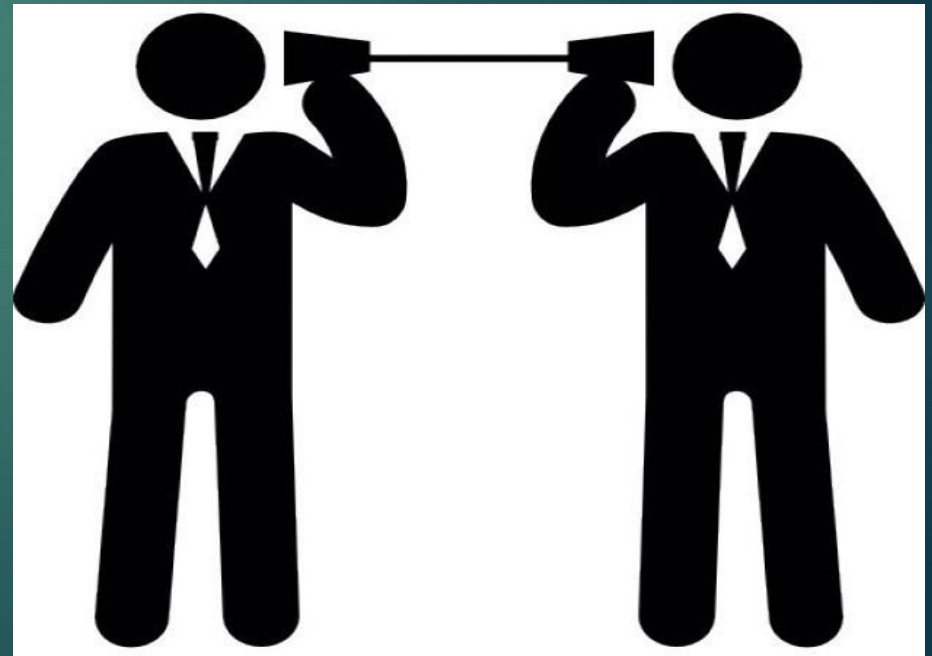
ФУНКЦИИ АРГУМЕНТАЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

- ▶ Убеждающая – стремление убедить других в правомочности своей точки зрения
- ▶ Познавательная – расширение кругозора, обмен информации
- ▶ Экспрессивная – выражение, передача чувств и отношений

ФУНКЦИИ АРГУМЕНТАЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ АРГУМЕНТАЦИИ



- ▶ Суггестивная – внушение определенной мотивации, стремления, потребности
- ▶ Ритуальная – закрепление определенных традиций, процедур



УСЛОВИЯ ВОСТРЕБОВАННОСТИ АРГУМЕНТАЦИИ

- ▶ Свобода
- ▶ Рынок
- ▶ Культура права
- ▶ Демократия
- ▶ Открытость общества



Логические законы и правила преобразования логических выражений

- **Закон тождества:** всякое высказывание тождественно самому себе.

$$A=A$$

- **Закон непротиворечия:** высказывание не может быть одновременно истинным и ложным.

$$\bar{A} * A=0$$

- **Закон исключенного третьего.** Высказывание может быть истинным, либо ложным, третьего не дано.

$$\bar{A} + A=1$$

- **Закон двойного отрицания:** если дважды отрицать некоторое высказывание, то в результате мы получим исходное высказывание.

$$\bar{\bar{A}}=A$$

МАНИПУЛЯТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ

БЛОКАДА:

- ▶ Оборонительная
- ▶ Наступательная

НАСТУПЛЕНИЕ:

- ▶ «Мягкое»
- ▶ «Жесткое»



МАНИПУЛЯТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ

САБОТАЖ:

- ▶ Во время коммуникации
- ▶ После коммуникации



ПРИМЕРЫ ВОПРОСОВ-«ЛОВУШЕК»

- ▶ *Вы за демократию или за порядок?*
- ▶ *Ты перестал бить своих детей?*
- ▶ *Кошелек или жизнь?*



ОТВЕТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В АРГУМЕНТАЦИИ

ПРАВИЛЬНЫЕ

- ▶ **ПОЛНЫЕ** (неопределенность снимается) – **НЕПОЛНЫЕ** (неопределенность снимается только отчасти)
- ▶ **СИЛЬНЫЕ** (неопределенность снимается исчерпывающим образом) – **СЛАБЫЕ** (существо предмета раскрыто не в полной мере)



ОТВЕТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В АРГУМЕНТАЦИИ

НЕПРАВИЛЬНЫЕ

(неопределенность усугубляется)

- ▶ НЕРЕЛЕВАНТНЫЕ
- ▶ ТАВТОЛОГИЧНЫЕ
- ▶ ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ
- ▶ ИЗБЫТОЧНЫЕ



ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ АРГУМЕНТИРОВАНИЯ

- ▶ **КЛАССИЧЕСКИЙ ПРИЕМ:** прямое обращение к партнеру с использованием фактов и информации
- ▶ **МЕТОД ПРОТИВОРЕЧИЯ:** выявление противоречий в аргументации собеседника



ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ АРГУМЕНТИРОВАНИЯ

- ▶ «СВОЕВРЕМЕННЫЙ ПЕРЕВОД СТРЕЛКИ»: перед оппонентом ставится задача еще раз перепроверить логику и факты
- ▶ «ИЗВЛЕЧЕНИЕ ВЫВОДОВ»: посредством частичных выводов подводим оппонента к желаемому итоговому выводу

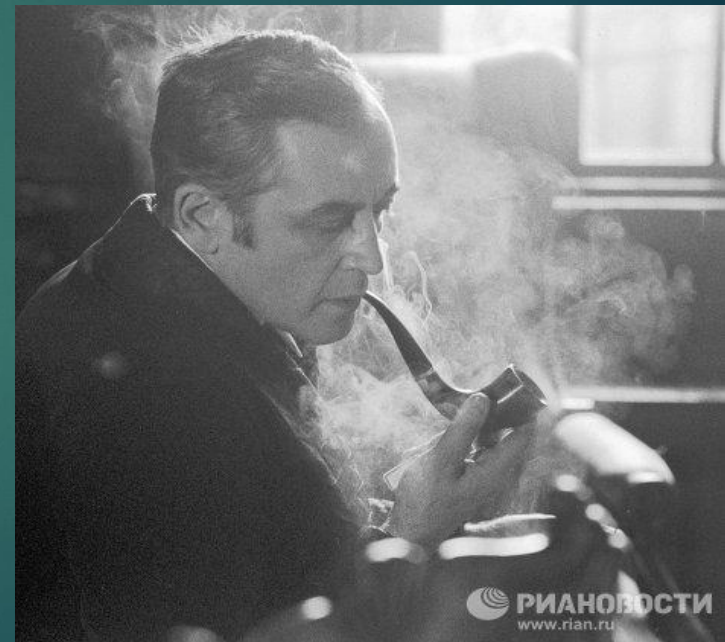


ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ АРГУМЕНТИРОВАНИЯ

- ▶ СРАВНЕНИЕ: метафора, аналогия, парадокс
- ▶ МЕТОД «ДА...НО»
- ▶ МЕТОД «КУСКОВ»: декомпозиция сообщения партнера на отдельные части
- ▶ «БУМЕРАНГ»
- ▶ «ИГНОРИРОВАНИЕ» (аргумента, но не партнера)

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ АРГУМЕНТИРОВАНИЯ

- ▶ АКЦЕНТИРОВАНИЕ: смещение акцентов и выдвигание на первый план того, что вас устраивает
- ▶ МЕТОД ОПРОСА
- ▶ МЕТОД «ВИДИМОЙ ПОДДЕРЖКИ»
- ▶ МЕТОД СОКРАТА



ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ВЕДЕНИЯ ДИСКУССИИ

- ▶ Навязывание оппоненту своего сценария спора
- ▶ Активная позиция в споре
- ▶ «Оттяжка» ответа
- ▶ Установление контакта с аудиторией
- ▶ «Подстройка»
- ▶ Выбор «мишени»
- ▶ Приемы невербальной коммуникации
- ▶ Перехват тезиса



НЕКОРРЕКТНЫЕ ПРИЕМЫ АРГУМЕНТАЦИИ

- ▶ ПОДМЕНА ТЕЗИСА
- ▶ «КРУГ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕ»
- ▶ ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ УТВЕРЖДЕНИЯ
- ▶ АБСУРДНЫЕ УТВЕРЖДЕНИЯ, НОНСЕНС
- ▶ РАСШИРЕНИЕ ИЛИ СУЖЕНИЕ ТЕЗИСА



НЕКОРРЕКТНЫЕ ПРИЕМЫ АРГУМЕНТАЦИИ

- ▶ «ПЕРЕВОД СТРЕЛКИ»
- ▶ АПЕЛЛЯЦИЯ К АВТОРИТЕТУ
- ▶ АПЕЛЛЯЦИЯ К ПУБЛИКЕ
- ▶ АПЕЛЛЯЦИЯ К ЛИЧНОСТИ ОППОНЕНТА
- ▶ НАВЕШИВАНИЕ ЯРЛЫКОВ



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ УЛОВКИ, НАПРАВЛЕННЫЕ ПРОТИВ НОРМАЛЬНОГО ХОДА ДИСКУССИИ

- ▶ Выведение оппонента из душевного равновесия
- ▶ Расчет на доверчивость оппонента
- ▶ Отвлечение внимания
- ▶ Шум
- ▶ Угрозы



ПРИЕМЫ БОРЬБЫ С НЕКОРРЕКТНОЙ АРГУМЕНТАЦИЕЙ

- ▶ Не спорить
- ▶ Молчать до последнего
- ▶ Распознать манипуляцию – назвать вещи своими именами – отметить ошибки и некорректность оппонента – прекратить спор





НЕТ ИСТИНЫ

есть точки зрения

