

Искусство спорить и убеждать

Использование
аргументации
в выступлениях

Структура аргументации

Тезис – главная мысль, утверждение, которое надо доказать

Аргументы – приводимые доказательства в поддержку тезиса (факты, примеры, объяснения)

- дискуссия
 - диспут
 - полемика
 - дебаты
 - прения
-

Система аргументации

- Шахматы! - говорил Остап. - Знаете ли вы, что такое шахматы? Они двигают вперед не только культуру, но и экономику! Шахматы обогащают страну! Если вы согласитесь на мой проект, то спустаться из города на пристань вы будете по мраморным лестницам! Васюки станут центром десяти губерний! Поэтому я говорю: в Васюках надо устроить международный шахматный турнир! Приезд Хозе-Рауля Капабланки, Эммануила Ласкера, Алехина, Нимцовича и доктора Григорьева - обеспечен. На турнир с участием таких величайших мастеров съедутся любители шахмат всего мира. Во-первых, речной транспорт такого количества людей поднять не сможет. Следовательно, НКПС построит железнодорожную магистраль Москва – Васюки. Это - раз. Два - это гостиницы и небоскребы для размещения гостей. Три - это поднятие сельского хозяйства в радиусе на тысячу километров: гостей нужно снабжать - овощи, фрукты, икра, шоколадные конфеты. Дворец, в котором будет происходить турнир, - четыре. Пять - постройка гаражей для гостевого автотранспорта. Для передачи всему миру сенсационных результатов турнира придется построить сверхмощную радиостанцию. Это - в-шестых. Теперь относительно железнодорожной магистрали Москва - Васюки. Несомненно, таковая не будет обладать такой пропускной способностью, чтобы перевезти в Васюки всех желающих. Отсюда вытекает аэропорт "Большие Васюки" регулярное отправление почтовых самолетов и дирижаблей во все концы света, включая Лос-Анжелос и Мельбурн. Ослепительные перспективы развернулись перед васюкинскими любителями. Пределы комнаты расширились.

Требования к аргументам

Аргументы должны быть:

- убедительными
- приведены к системе, то есть определенным образом организованы и выстроены.

Сильные и слабые аргументы

Что такое слабые аргументы?

- умозаключения, основанные на двух или более отдельных фактах, связь между которыми неясна
 - уловки, построенные на алогизмах, аналогии и непоказательных примерах
 - доводы личного характера, тенденциозно подобранные отступления, афоризмы, доводы, сделанные на основе догадок, ощущений и т.д.
 - выводы из неполных статистических данных
-

Слабые и ложные аргументы

- Его нужно ночью выкрасть! Ей-богу, выкрасть! Однако для предводителя дворянства у вас слишком мелкие масштабы. А технику этого дела вы знаете? Может быть, у вас в чемодане запрятан походный несессер с набором отмычек? Выбросьте из головы! Это типичное пижонство, грабить бедную вдову. Ипполит Матвеевич опомнился. – Хочется ведь скорее, – сказал он умоляюще. – Скоро только кошки родятся, – наставительно заметил Остап. – Я женюсь на ней.
 - Вам нравится? -- робко спросил Ипполит Матвеевич. – А вам? Ипполит Матвеевич побоялся и сказал: – Очень интересно, только Степан какой-то странный. – А мне не понравилось, – сказал Остап, – в особенности то, что мебель у них каких-то мастерских ВОГО-ПАСА. Не приспособили ли они наши стулья на новый лад? Эти опасения оказались напрасными. В начале же второго акта все четыре стула были вынесены на сцену неграми в цилиндрах. – Я доволен спектаклем, – сказал Остап, – стулья в целости. Но нам медлить нечего. Если Агафья Тихоновна будет ежедневно на него гукаться, то он недолго проживет.
-

Слабые и ложные аргументы

- Вот группа пожилых теток и двое мужчин лет под пятьдесят расселись в кафе. Официант принес им горячий черный кофе и непременно с холодной водой. Как раз для беззубых!
 - Я пью, потому что мне совестно, а совестно потому, что пью. («порочный круг»)
 - Соображения секретности не позволяют нам подробно рассказать вам о тех достижениях и делах, которыми отмечена деятельность этого подразделения. Но будьте уверены, эти достижения есть, и вы неоднократно имели возможность узнать о них из телевизионных и радиорепортажей.
-

Сильные аргументы

| Факты | Ссылки на авторитет | Ссылки на заведомо истинное суждение |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• статистика• наука• жизнь (показания очевидцев)• литература | <ul style="list-style-type: none">• пословицы, крылатые слова• цитаты• заключения экспертов | <ul style="list-style-type: none">• аксиомы• законы• правила |

Организация аргументов

Индукция: от аргументов (фактов) – к выводам (от частного к общему)

Дедукция: сначала тезис (вывод) – потом аргументы (от общего к частному)

Нисходящая аргументация: вначале приводятся самые сильные аргументы, затем по убыванию силы, в конце – эмоциональный призыв или просьба.

Восходящая аргументация: сначала слабые аргументы, затем сила аргументов и эмоциональность увеличиваются.

Важное правило:

Собеседник легче согласится с вашими аргументами, если вы дважды получите от него ответ «да»

Организация аргументов

Почет дорогому гостю, - улыбнулся Ипполит Матвеевич. - Что скажешь? Хотя дикая рожа мастера Безенчука и сияла в наступивших сумерках, но сказать он ничего не смог. - Ну? - сказал Ипполит Матвеевич более строго. - "Нимфа", туды ее в качель, разве товар дает? - смутно молвил гробовой мастер. - Разве ж она может покупателя удовлетворить? Гроб - он одного лесу сколько требует... - Чего? - спросил Ипполит Матвеевич. - Да вот Нимфа"!.. Их три семейства с одной торговлишки живут. Уже у них и материал не тот, и отделка похуже, и кисть жидкая, туды ее в качель. А я - фирма старая. Основан в 1907 году. У меня гроб, как огурчик, отборный, на любителя... - Ты что же это, с ума сошел? - кротко спросил Ипполит Матвеевич и двинулся к выходу. - Обалдеешь ты среди своих гробов. Безенчук предупредительно распахнул дверь, пропустил Ипполита Матвеевича вперед, а сам увязался за ним, дрожа как бы от нетерпения. - Еще когда "Милости просим" были, тогда верно. Против ихнего глазету ни одна фирма, даже в самой Твери, выстоять не могла, туды ее в качель. А теперь, прямо скажу, - лучше моего товару нет. И не ищите даже.

Организация аргументов

Остап закрыл глаза и сделал шаг назад.

- Прекрасный мех! - воскликнул он.

- Шутите! -- сказала Эллочка нежно. - Это мексиканский тушкан.

- Быть этого не может. Вас обманули. Вам дали гораздо лучший мех. Это шанхайские барсы. Ну да! Барсы! Я узнаю их по оттенку. Видите, как мех играет на солнце!.. Изумруд! Изумруд!

Эллочка сама красила мексиканского тушкана зеленой акварелью и потому похвала утреннего посетителя была ей особенно приятна.

Не давая хозяйке опомниться, великий комбинатор вывалил все, что слышал когда-либо о мехах. После этого заговорили о шелке, и Остап обещал подарить очаровательной хозяйке несколько сот шелковых коконов, привезенных ему председателем ЦИК Узбекистана.

Правила эффективной аргументации

Древнее правило: Доказательства следует не считать, а взвешивать

Оптимальное число доказательств: 3

- Будьте эмоциональны
 - Не злоупотребляйте логическим давлением
 - Обращайтесь к жизненно важным фактам
 - Персонифицируйте идеи
 - Используйте парадоксальные аргументы
 - Демонстрируйте некоторое превосходство над аудиторией
 - Будьте лаконичны
 - Используйте опережающее обсуждение возражений
 - Ссылайтесь на авторитеты
 - Используйте наглядные примеры, цифры и т.д.
 - Шутите
-

Способы усиления аргументации

- подача факта как нового
 - выделение, что факт был не сразу осознан оратором (я долго сомневался...)
 - подача факта как результата эксперимента
 - указание на то, что факт установлен психологами
 - указание на то, что факт установлен американскими и японскими учеными
 - указание на то, что факт установлен молодыми учеными, московскими или Санкт-Петербургскими учеными, академиками
 - ссылка на исторических лиц (Петр 1, Иван Грозный, Л. Толстой)
-

Уловки в аргументации

Уловки – это **умышленное** использование ложных аргументов и других некорректных приемов аргументации, построенных на манипулировании и обмане. Здесь перечислены лишь некоторые из них.

1) **Использование ложных и недоказанных аргументов** в надежде на то, что противная сторона этого не заметит. Пример: Люди, которые вкладывают деньги в акции, очень смелые.

Использование приема нередко сопровождается оборотами: «всем известно», «давно установлено», «совершенно очевидно», «никто не станет отрицать» и т.п. Слушателю как бы остается одно: упрекать себя за незнание того, что давно и всем известно.

2) **Подмена тезиса.** Вместо того чтобы обосновать выдвигаемое положение, приводятся аргументы в пользу другого утверждения, выдвигаемого вместо того, которое требовалось доказать. Чувствуя невозможность доказать или оправдать выдвинутое положение, спорщик может попытаться переключить внимание на обсуждение другого, может быть, и важного утверждения, но не имеющего прямой связи с исходным положением. Иногда вместо тезиса доказывается некоторое более слабое утверждение, вытекающее из него.

Уловки в аргументации

3) **Переход на личности.** Противнику в споре приписываются такие недостатки, реальные или только мнимые, которые представляют его в смешном свете, бросают тень на его умственные способности, подрывают доверие к его рассуждениям. Такого рода «критика» противника, приписывание ему нехороших черт или порочащих мотивов ведут к тому, что уже не сущность того, что он говорит, а сама его особа становится предметом обвинений. Даже если упреки в адрес противника справедливы, этот прием некорректен, поскольку меняет плоскость спора. Из того, что человек допускал какие-то промахи, вовсе не следует, что и к сказанному им сейчас надо отнестись с недоверием. Жонглирование отрицательными характеристиками личности противника, не имеющими никакого отношения к существу рассматриваемого вопроса, в товарищеском споре, разумеется, недопустимо.

Уловки в аргументации

4) **Апелляция к невежеству** – ссылка на неосведомленность, а то и невежество противника в вопросах, относящихся к существу спора; упоминание таких фактов или положений, которых никто из спорящих не знает и не в состоянии проверить.

5) **Апелляция к публике** – вместо обоснования истинности или ложности тезиса объективными доводами пытаются опереться на мнения, чувства и настроения слушателей. Воспользовавшийся этим аргументом человек обращается не к своему партнеру в споре, а к другим участникам или даже случайным слушателям и стремится привлечь их на свою сторону, апеллируя преимущественно к их чувствам, а не к разуму.

Уловки в аргументации

6) **Апелляция к выгоде** – приведение аргументов, акцентирующих внимание слушающих на возможной материальной или моральной выгоде, которую они получают, если согласятся с говорящим. Вместо доказательства истинности или ложности тезиса доказывается его польза или вред. Напр., надо доказать, что “Бог существует”; доказывают, что Он и вера в Его бытие приносит утешение и счастье. Даже самые простые доводы, чисто “карманного свойства”, имеют волшебное действие. Один довод, действующий на волю, живо и ярко рисуящий выгоду или невыгоду чего-нибудь, иногда сильнее сотни доводов, действующих на разум.

7) **Апелляция к физической силе («к палке»)** – угроза неприятными последствиями, в частности угроза применения насилия или прямое употребление каких-то средств принуждения. Скажем, наставляя не соглашающегося с ним сына, отец грозит, что накажет его, если тот принесет из школы тройку.

Общие правила убеждения

- Выступайте в конце, после того, как все выступили
- Начинайте с тех моментов, по которым вы с оппонентом согласны
- Не злоупотребляйте повторами
- Не злоупотребляйте иностранными словами
- Не допускайте речевых ошибок
- Избегайте обилия деталей и аргументов
- Не используйте слишком узнаваемый источник информации
- Убеждать легче слева направо (если собеседники сидят рядом)
- Убеждать легче в темном, тесном помещении с низким потолком
- Убеждать легче на «территории» собеседника

Что нужно для победы в споре?

- Инициатива
 - Наступление
 - Концентрация действий (атака на центральное или наиболее слабое звено противника в споре)
 - Внезапность
-