

# ПРАКТИКА АРГУМЕНТАЦИИ

Выполнили: студентки ИЭиФ

Гр. ДЭЭ-110 Арнаутова А.А.

Клопова В.А.

Проверил: доцент Завражин

А.В.

# Практика аргументации

Существует 2 вида практики, в которой имеются аргументативные процессы:

- ❖ Речь (лекция, доклад, выступление)
- ❖ Спор

Они отличаются друг от друга спецификой организации, структурой, механизмом обмена аргументации.

# Речь

К понятию речи относятся лекцию, доклад, выступление и т. д.

Аргументация носит однонаправленный характер соответственно по схеме:

- Тот кто излагает аргументы → субъект аргументации, -адресат, объект аргументации (адресат лишь получит информацию, не вступая в диалог, максимум его активности сводится к возможности задавать вопросы).

Основной аргументирования является не взаимодействие, а направленное действие, в частности передача информации.

# Речь

- Обратная связь формулируется в неявной форме, цели аргументации- обучение, передача опыта, информации, обзор.
- **Поле аргументации** (тезис, множество аргументов, правила приемлемости доводов) неизменно на всем протяжении аргументативной практики, так как определяется программой, структурной исходного текста, заранее поставленными познавательными задачами.

# Речь

Стратегия заключается в выполнении следующих действий:

Первое – логически безупречная формулировка тезиса (тезис должен быть непротиворечивым, ясным)

Второе – приведение аргументов в защиту тезиса, критика конкурирующих концепций.

Третье – логическая оценка тезиса в свете найденных аргументов.

# Спор

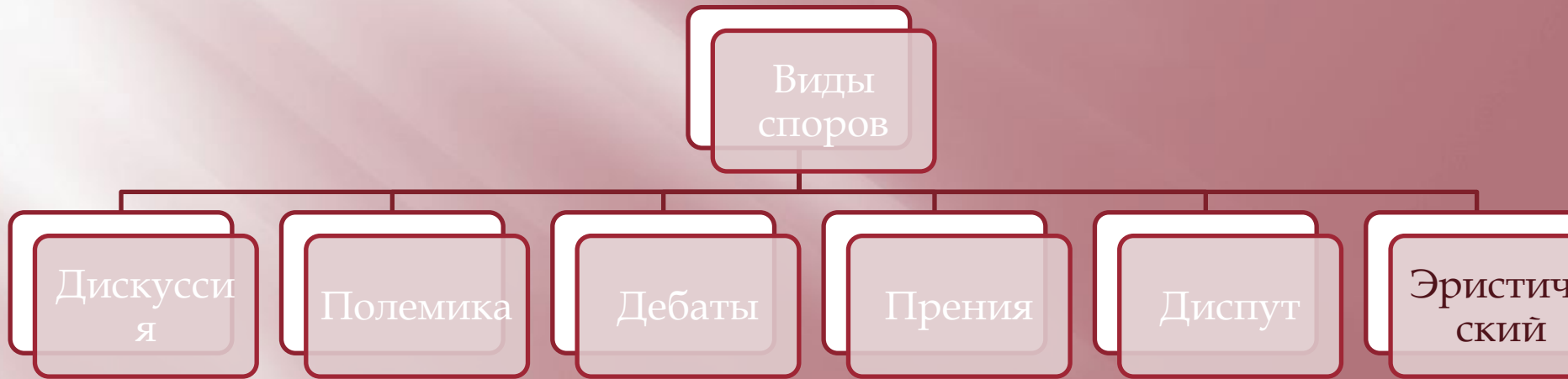
В отличие от речи, в споре взаимодействуют как минимум два субъекта аргументации, чьи роли в процессе обмена мнениями одинаковы.

**Предмет спора** - некое положение, тезис, о котором каждая сторона имеет собственное мнение. Обмен этими мнениями носит форму борьбы, конфликта, поэтому каждый довод аргументации является отрицанием предыдущего довода оппонента.

**Поле аргументации** может меняться в процессе спора.



# Спор





# Виды споров

**Дискуссия** (спор первого типа - спор ради истины - является диалектическим) - это организованная, упорядоченная практика аргументации, связанная с коллективной деятельностью по выявлению истинности или ложности каждого тезиса, предполагающая всесторонний анализ проблем.

Тезисы сторон могут быть взаимозакljučающими и дополняющими друг друга.

**Цель:** разрешение некоей проблем, нахождение правильного решения.

**Поле аргументации** развивается под воздействием обмена мнениями по мере

В отличие от спора в дискуссии часто приемлем компромисс.

**Спор** этого типа - спор ради истины - является диалектическим.

Стороны при дискуссии называются - оппонентами. Если же сторона выдвигает тезис, а вторая его опровергает, то первая называется проппонентом, а вто





# ВИДЫ СПОРОВ

**Полемика** (с др. греческого «враждебный, непримиримый») – спор ради победы.

А.Н. Соколов выделяет следующие признаки полемики:

1. Это борьба, конфликт мнений, дорастающих до противоречий.
2. Средствами противостояния служат определенные мнения, доведенные до конфликта оснований, что обуславливает принципиально несводимые к общему положению позиции.
3. Хотя в ходе полемики представление о предмете обсуждения развивается, вследствие непримиримости . противоположности оснований компромисс не может быть достигнут.
4. Формы организации полемики определяются существующими в обществе стереотипами и нормами. Спор может проходить как в публичной, так и в

# Спор

- Спор второго типа - спор ради победы - называется *эристическим*. При этом споре противоположные стороны называются противниками.



# Этапы спора (по Ю.В. Ивлеву)

Первый

Второй

Третий

Четвертый

# Этапы спора (по Ю.В. Ивлеву)



# Спор

Возможные варианты окончания спора:

- ✓ *Ситуация «компромисс»*
- ✓ *Ситуация «победа по очкам»* – в ходе обсуждений доказано больше положений одного тезиса из двух, что означает приоритет одной стороны над другой.
- ✓ *Ситуация «чистая победа»* – в ходе обсуждения оппонент вынужден снять свой тезис как опровергнутый либо недоказуемый.
- ✓ *Ситуация «каждому своё»* – установлена мера истинности и мера ложности каждого из тезисов, в результате – ни один не был отвергнут.
- ✓ *Ситуация «разрыв дипломатических отношений»* – прекращение спора вследствие того, что одна из сторон нарушает исходные соглашения аргументации, использует неприемлемые аргументы.

# Тактика аргументации

Тактика аргументации - специфические приемы или совокупности приемов.

Общего характера

- Логические
- Психологические
- Риторические
- Физиологические
- Физические

# Уловки в споре

**Уловки в споре** – приёмы при помощи которых хотят облегчить спор для себя или затруднить для противника.

Русский логик С. И. Поварнин, выделяет уловки *позволительные и непозволительные, бесчестные.*



# Позволительные уловки в споре

- **«Оттягивание выражения».** Осуществляя аргументацию в процессе дискуссии, человек может оказаться в затруднении при ответе на вопрос или при подборе аргументов для возражения. Он может чувствовать, что аргументы существуют, что они будут найдены, если удастся выиграть время и подумать. В таком случае рекомендуется попросить спрашивающего подождать, а самому повторить ранее высказанные аргументы или «вспомнить» что-то, что непременно нужно сейчас сказать присутствующим. Если это зависит от отвечающего на возражение, можно даже объявить перерыв. Выиграв время, иногда всего несколько минут, можно найти требуемое возражение.

# Позволительные уловки в споре

- ▣ «Поиск слабого звена в аргументации противника». Проведение целенаправленных атак на наиболее слабый аргумент противника с тем, чтобы уничтожить не только этот аргумент, но и, обнаружив его связи аргументами, ослабить и их.



# Позволительные уловки в споре

- ▣ «Ответ на нечестную уловку противника». Например, в ситуации, когда противник отрицает любой довод, объявляет его бездоказательным («уловка Фомы»), правильный довод умалчивается, а противоречащий ему довод оглашается. Когда противник опровергает этот довод, он автоматически вынужден согласиться с тем, который мы в действительности хотели привести.

# Позволительные уловки в споре

**«Соккрытие тезиса».** Есть такое педагогическое правило - читая лекцию, выступая на собрании и т.д., четко сформулировать тезис аргументации, а затем его обосновать. Такой способ построения лекции, речи и т.д. позволяет сосредоточить внимание присутствующих и лучше усвоить весь ход аргументации.

В некоторых случаях целесообразно действовать наоборот: сначала изложить аргументы, причем сформулировать их ясно и четко; спросить оппонента, согласен ли он с аргументами, а уж потом вывести тезис из аргументов. Иногда тезис можно и не выводить, предоставив это оппоненту.

# Позволительные уловки в споре

«Затягивание спора». Этот прием используется в тех случаях, когда оппонент не может ответить на возражение, а также когда он чувствует, что не прав по существу. Оппонент просит повторить вашу последнюю мысль, сформулировать ваш тезис.

Как реагировать на этот прием?

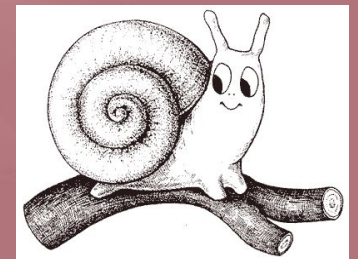
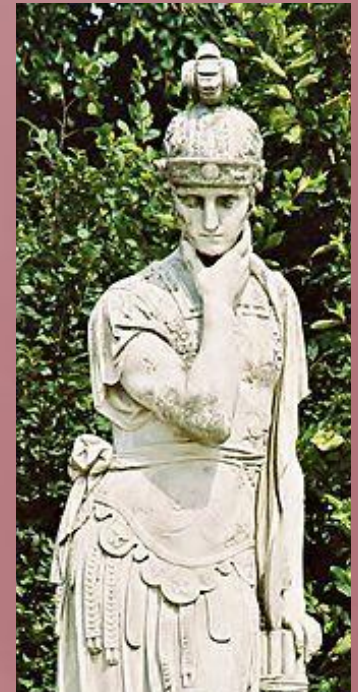
Нужно назвать применяемый прием и обратиться к аудитории с вопросом: «Кто еще, кроме оппонента, не понял, что я доказываю?».



# Позволительные уловки в споре

«Кунктация» (от лат. *cunctator* – медлительный). *Кунктатор* – прозвище древнеримского полководца Квинта Фабия Максима, которое было дано ему за медлительность в войне против Ганнибала (действовал так, чтобы истощить армию Ганнибала).

Применяя этот прием, стараются занять выжидательную позицию в споре, чтобы проверить свои аргументы, слабые отбросить, а сильные использовать в самом конце спора, выступить последним, чтобы оппонент не смог возразить.



# Позволительные уловки в споре

«Подготовка сильного аргумента». Ради сильного аргумента следует отказаться от сомнительных доводов. Сильный аргумент лучше ввести в обсуждение не в виде факта, а в виде вывода, следующего из рассуждения. Заметим, что нецелесообразно объединять сильные аргументы, когда каждый из них ведет к выигрышу, а слабые аргументы при совместном использовании друг друга взаимно дополняют.



# Позволительные уловки в споре

«Простая речь». При использовании этого приема в выступлении перед публикой, среди которой много необразованных либо слабо разбирающихся в проблеме дискуссии людей, избегают сложных рассуждений. Говорят медленно, приводят житейские примеры, не употребляют иностранных слов.



# Позволительные уловки в споре

«Переложить бремя доказывания на оппонента». Иногда критиковать аргументацию противоположной стороны легче, чем обосновывать свой тезис, поэтому, применяя данный прием, стараются свой тезис не обосновывать, если это затруднительно, а требовать доказательства тезиса оппонента. Другое название этого приема - «истина в молчании».

# Непозволительные уловки

«Хаотичная речь». В некоторых случаях, когда пропонент не в состоянии обосновать отстаиваемое положение, он использует хаотичную речь для отвлечения своих доводов.



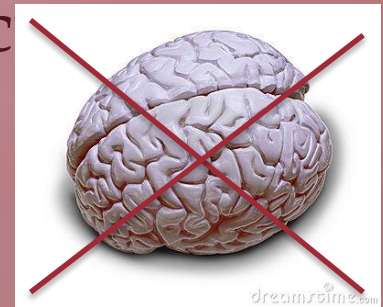
«Уловка Фомы». Эта уловка заключается в том, что один из участников ни с чем не соглашается. Применяется по у и иногда с целью остаться победителем.



# Непозволительные уловки

«Игнорирование интеллектуалов».

Участник спора ведет себя так, будто среди слушателей нет людей, которые могут объективно оценивать получаемые с



С.И.Поварин особо выделяет такую уловку, как сорвать спор «Сорвать спор» - спорщик постоянно перебивает противника, старается перекричать или просто демонстративно показывает, что не желаем его слушать.