

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

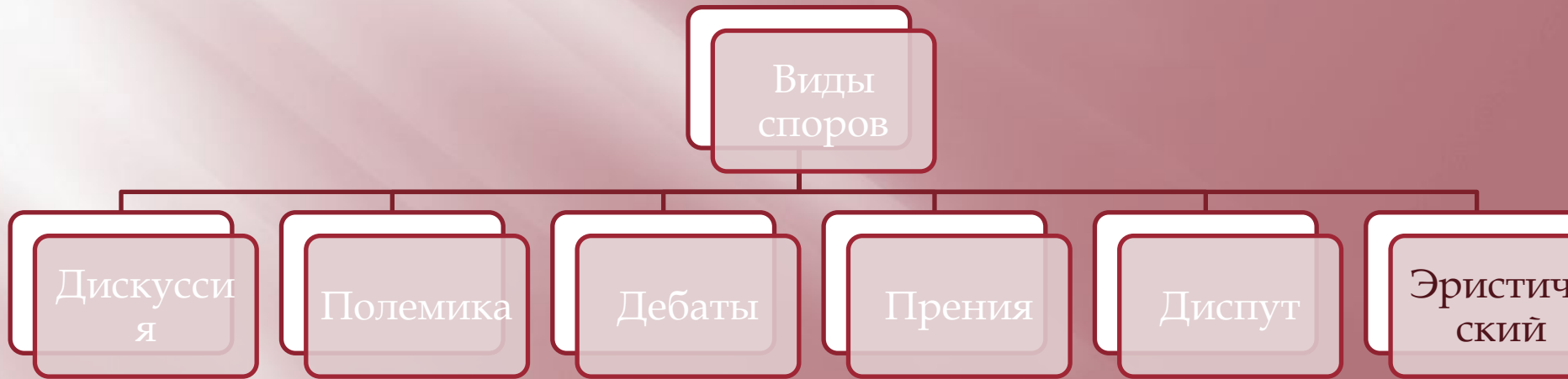
В отличие от речи, в споре взаимодействуют как минимум два субъекта аргументации, чьи роли в процессе обмена мнениями одинаковы.

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)

Пятый

Шестой

Седьмой

Восьмой

Девятый

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.

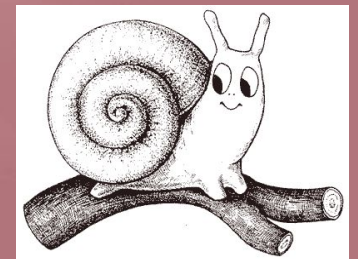
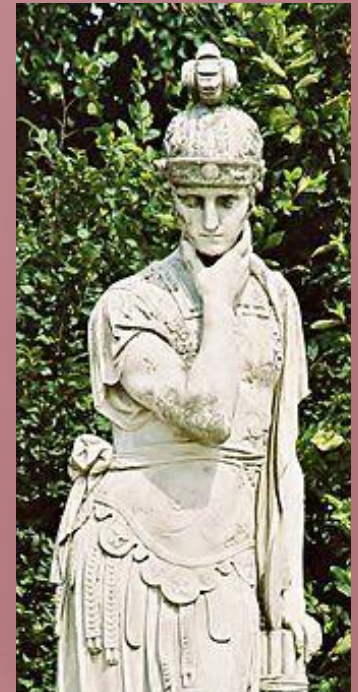
Как реагировать на этот прием?

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.